

Editorial >

El Reinfo es eterno

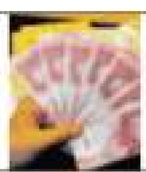
"Los incentivos para que las cosas permanezcan tal como están son muchos y muy poderosos". P. 4

OPINIÓN >

CARLOS ANDERSON
Congresista de la República



Los reguladores en el purgatorio P. 23



EN LA WEB

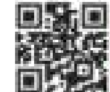
Los casos en los que el pago de gratificaciones puede estar sujeto a descuentos.

MARTES 3 DE DICIEMBRE DEL 2024

Año 34, N° 9396
Precio: S/ 4.00
Vía aérea: S/ 4.50



El diario de economía y negocios del Perú





P. 2-3 SE EXTIENDE IMPACTO DE LA INSEGURIDAD

Mafias amenazan ahora a entidades financieras que prestan a comercios

Bandas bloquean y amedrentan a asesores de microfinancieras para evitar que se acerquen a negocios y empujar a estos al "gota a gota".

Presidenta de Caja Arequipa, María Pía Palacios, dice que el 50% de su cartera de microcréditos se ve afectada por la extorsión.

CON MEJORES EXPECTATIVAS

Ventas de panetones crecerán 7% en la campaña navideña P. 5



TAQUILLA FUE SU PRINCIPAL FUENTE

La "U" cerrará el 2024 con más de S/ 126 millones de ingresos P. 8

GEC



ANDINA

REVELA ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD REGIONAL 2024 DE CENTRUM PUCP

Huancavelica, Amazonas y Cajamarca ancladas como las regiones menos competitivas P. 12-13



The Economist

Canadá y México se preparan

Sus gobiernos están adoptando enfoques distintos ante la guerra comercial de Donald Trump. P. 18

POR REACTIVACIÓN DE ALGUNOS LOTES Y MAYOR ACTIVIDAD EN OTROS

Producción de petróleo podría aumentar 70% el próximo año P. 14





Microfinanzas. Todo el sistema ahora siente el impacto de la criminalidad. Sus clientes, los negocios, restringen sus operaciones ante la inseguridad.

Evaluación

Walter Leyva, gerente central de negocios de Caja Ica, coincide con Blas en el grave impacto que está teniendo la criminalidad sobre las mypes.

"Todo el sistema de microfinanzas está sintiendo el impacto de la criminalidad. Tenemos clientes que se ven afectados por gastos adicionales de seguridad, propia y de sus familias, que no es otra cosa que el pago de cupos a las mafias para que los dejen trabajar", alertó.

Incluso ha cambiado el mecanismo de evaluación para otorgar el crédito, pues las entidades financieras están empezando a considerar como un gasto fijo adicional de los negocios el costo de seguridad en que estos incurren, refirió.

"Se perjudica la capacidad de pago del cliente. Si antes les quedaba S/ 3,000 para una cuota del préstamo, ahora le reducimos a S/ 2,000 o S/ 2,500; el diferencial es lo que pagan (a los extorsionadores) para que puedan seguir operando", explicó Leyva.

Más info en gestion.pe

ENTREVISTA

María Pía Palacios

Presidenta de Caja Arequipa

La ejecutiva dijo, que para efectos, por ejemplo, de competir con el "gota a gota", con el crédito informal, es importante hacer los procesos más simples.

"El 50% de nuestra cartera de microcréditos se ve afectada por la extorsión"

WHITNEY MIÑÁN CABEZA
whitney.minan@diariogestion.com.pe

Contrario a lo que el Gobierno asegura, la inseguridad parece afectar cada vez más a los peruanos. En este contexto, **Gestión** conversó con María Pía Palacios, presidenta de Caja Arequipa, para saber cómo este flagelo está impactando, por ejemplo, a los microempresarios.

La inseguridad está desbordada. Aunque afecta a todos, esta vez le consulto, ¿Cómo afecta a las cajas directamente, así como a los clientes de estas?

Es transversal el problema de la inseguridad, no solamente para los microempresarios sino para todos. De lo que nosotros tenemos reportado, más o menos el 50% de nuestra cartera de microcréditos se ve afectada por alguna extorsión.

Lo que está pasando es que (este flagelo) está impactando en el flujo de ese microempresario, en su capacidad de pago. Porque ahora para evaluarlo, voy a tener que considerar esto dentro del flujo (...) Comienza también a afectar en la capacidad y en el análisis que nosotros hacemos del riesgo de ese cliente. Hay sectores más afectados que otros: transporte, construcción y comercio.

No se ve acción concreta de parte del Estado...

¿Sabe cuál es la frustración desde la microfinanza? Que lo vemos todo el día, día a día, pero desde el Estado no se hace nada. Tratamos de sacar adelante a ese microempresario, pero –por otro lado– tenemos "las fuerzas del mal" que lo llevan hacia atrás.



ALESSANDRO CURRARINO

"Neobanco". Sobre PS1, comentó que han tenido resultados favorables en el segmento joven.

> "Al final del día el 'gota a gota' nos está ganando la batalla pero, lo cierto, es que tenemos que darle pelea. La gente lo que quiere es un empujón para poder salir adelante".

Venimos de una recesión en el 2023. La campaña navideña fue desastrosa el año pasado. ¿Cómo le fue a la de este año?

Hay que recordar que la campaña empieza en octubre. Para la campaña de este año se ve una mejora claramente. Hemos colocado alrededor de S/ 830 millones en octubre, que representa alrededor del 15% más del trimestre anterior. Con ello, pensamos que podríamos cerrar con una campaña navideña quizá 20% mejor que la del año pasado.

¿Esto significa también que ya llegamos a los niveles favorables que teníamos antes?

En aspectos de mora ya pasamos el peor "pico". Más bien todas las instituciones financieras están en un enorme compromiso con la limpieza de la cartera. Además, algunos programas del Gobierno han servido para eso. Creo que lo peor del año ya pasó.

Pero, el problema con el Perú es que cada año es un reto distinto. Pensamos que probablemente vamos a tener un buen primer semestre del 2025, pero habrá que ver cómo va el segundo semestre, sobre todo mirando la parte política.

¿Qué espera Caja Arequipa para el próximo año tomando en cuenta el año preelectoral?

Lo que estamos viendo en la caja es que hay que seguir en los temas de innovación para nuestro segmento. Tienes que ir detectando las necesidad, desarrollando el producto exacto. Para efectos, por ejemplo, de competir con el "gota a gota", con el crédito informal, es importante hacer los procesos más simples. Por qué gana el "gota a gota" porque no pide nada para acceder.

Ese acceso es algo que nosotros de las instituciones financieras tenemos que mejorar. Tenemos que seguir en la educación financiera, hacerle entender al cliente que lo barato sale caro. La SBS detectó el año pasado 70 apps vinculados al "gota a gota", con 3.7 millones de descargas.

Se ha visto ciertas intenciones de algunos congresistas para derogar la ley que le pone tope a las tasas de interés...

Entiendo que el presidente de la Comisión de Economía del Parlamento ha dado declaraciones (para que se elimine), pero no lo ponen en agenda. Hay una declaración de intención, pero tiene que verse reflejado en ponerlo en la agenda de la comisión y luego en la del pleno.

Más info en





EDITORIAL

El Reinfo es eterno

MINEM. El plazo original de inscripción al Registro Integral de Formalización Minera (Reinfo) era desde el 6 de febrero del 2017 al 24 de julio del mismo año, es decir, 120 días hábiles. Luego vinieron cinco ampliaciones –contando la aprobada por el Congreso el fin de semana–, con lo cual perdió su carácter de medida excepcional y pasó a engrosar la larguísima lista de prórrogas eternas que caracteriza a la regulación peruana.

Pese a ello y pasados casi ocho años, los resultados son decepcionantes: de los 90,000 inscritos, solo el 2% logró culminar su proceso de formalización, según la consultora Videnza. Los demás, siguen operando o alquilando sus concesiones mineras sin tributar al fisco. En la práctica, se trata de una disfrazada exoneración al Impuesto a la Renta.

El nuevo plazo vence el 30 de junio del 2025, aunque teniendo en cuenta los antecedentes, existe el riesgo de que los congresistas vuelvan a ponerse generosos con los mineros informales y, de paso, con los ilegales, quienes serían los mayores beneficiarios de la poca efectividad del Reinfo. Se supone que para entonces, se habrá aprobado una legislación que reduzca la tramitación burocrática y, por ende, agilice la formalización. Pero los incentivos para que las cosas permanezcan tal como están son muchos y muy poderosos.

> "Los incentivos para que las cosas permanezcan tal como están son muchos y muy poderosos".

Entre ellos figuran la oportunidad de seguir eludiendo el pago de impuestos y continuar operando sin respetar normas laborales y ambientales, aunque el principal sería la alta cotización del oro en el mercado internacional. Es decir, se trata de un negocio sumamente rentable: ingresos crecientes y costos de producción muy bajos (respecto de la minería formal). Considerando la mentalidad mercantilista –además de abusiva y delincuencial– que caracteriza a las actividades ilegales, es poco probable que los mineros informales acepten normas que mermen su riqueza.

El sábado se tomó juramento al reemplazo de Rómulo Mucho en el Ministerio de Energía y Minas (Minem), Jorge Montero Cornejo, quien anunció que trabajará de manera articulada con el Congreso para lograr, antes de seis meses, que el país cuente con una consensuada Ley de la Pequeña Minería y de la Minería Artesanal, con su respectivo reglamento. Mucho fue censurado por el Congreso porque su proyecto de la llamada Ley MAPE pondría fin al Reinfo. Pero lo anunciado por Montero es precisamente lo que su antecesor quería hacer. También ha dicho que pedirá reuniones semanales con el directorio de Petroperú, "para hacer seguimiento a sus indicadores de calidad". En ambos casos, le deseamos suerte. ♦

OPINIÓN



LEONIE ROCA
Presidenta en la AFIN



El traje nuevo del emperador

Respecto a lo fiscal, también tenemos que construir institucionalidad y dar estabilidad. No solo tributaria, sino legal en general. Para eso también sirven los contratos de estabilidad jurídica.

Hace unos días leía el reporte de Control Risks sobre los riesgos globales para el 2025. En él, los CEO dicen: "La paradoja para los negocios es que la prudencia fiscal y el aumento de impuestos, que son necesarios para reparar las finanzas nacionales tras la pandemia, podrían frenar el entusiasmo por la inversión a corto plazo…"

En otras palabras, se prevé que la preocupación fiscal será un tema central en la agenda de políticas públicas a nivel global. En el Perú, vemos con frecuencia las alertas del Consejo Fiscal y de muchos economistas sobre la trayectoria de nuestro déficit. Nos está costando respetar las reglas de prudencia fiscal. A esto, hay que sumarle varias iniciativas que comienzan a mostrar hambre por aumentar la carga tributaria. Desde el intento de eliminar el drawback, entre gallos y medianoche, hasta la imposición de cargas tributarias a las plataformas digitales. Y, sin duda, seguiremos viendo más de esto.



Entonces, desde el mundo de la infraestructura, nos preguntamos dos cosas. La primera: ¿cómo emplear mejor los recursos fiscales, que son escasos? Como diría hace poco Martín Naranjo en una extraordinaria columna, la escasez es LA palabra en economía. La segunda: ¿cómo evitar que la voracidad fiscal incremente el riesgo para los inversionistas que necesitamos convocar para avanzar en el cierre de las brechas de servicios públicos, sin recurrir a los recursos ordinarios del Tesoro?

Las respuestas son relativamente conocidas: tenemos que continuar promoviendo asociaciones público-privadas, potenciando ProInversión y facilitando los trámites para que estas no solo queden en contratos firmados, sino que las inversiones comprometidas se ejecuten. Para eso, necesitamos gente buena, estable, bien pagada y contratada meritocráticamente. Y una Contraloría que no asuste. Insistimos siempre en esto, porque creemos que es fundamental.

> "Necesitamos gente buena, estable, bien pagada y contratada meritocráticamente. Y una Contraloría que no asuste".

Respecto al tema fiscal, también tenemos que construir institucionalidad y dar estabilidad, no solo tributaria sino legal, en general. Para eso también sirven los contratos de estabilidad jurídica (CEJ), a los que desde el 2022 se les ha impuesto una sobretasa de 2% (homologando todos los sectores al de hidrocarburos y minería). Sin esta sobretasa, se suscribieron 344 convenios con empresas receptoras de inversión por más de 15 billones de dólares; mientras que desde el 2022 solo se habrían suscrito 3.

La respuesta del MEF a una solicitud de AFIN de volver al régimen original, sin sobretasa: "Los CEJ son instrumentos que restan flexibilidad y reducen la eficacia de la política fiscal, dado que no permiten incorporar de manera rápida y efectiva las mejoras en el diseño del sistema tributario y la corrección de posibles distorsiones, limitando el rango de acción e impacto de la política tributaria". Hay otros argumentos en la carta de respuesta, como las dificultades administrativas para la Sunat. Desgraciadamente, parten del supuesto que estos instrumentos ya no son necesarios porque ya no somos un país riesgoso.

Ahí andamos, como ese rey del cuento de Andersen, que no se da cuenta de que tiene que vestirse. Tenemos que hacerlo para seguir convocando esa inversión que ya no es suficiente, más aún cuando la inestabilidad que mostramos nos hace lucir particularmente vulnerables.

Opine:
@Gestionpe

@Gestionpe
Diario Gestión



Director periodístico: Omar Mariluz
Editores centrales: Víctor Melgarejo, Rosina Ubillús **Editores:** Vanessa Ochoa, Omar Manrique, Mía Ríos, Whitney Miñán, Moisés Navarro, Debora Dongo-Soria
Editor de diseño: Joel Vilcapoma

Dirección: Jorge Salazar Araoz 171, Santa Catalina, La Victoria
T. Redacción: 311 6370
T. Publicidad: 708 9999
Publicidad: Claudia Amaya Nuñez, mail: claudia.amaya@comercio.com.pe

Suscripciones Central de Servicio al Cliente: 311 5100
Horario: De lunes a viernes de 7:00 a.m. a 2:00 p.m., sábados, domingos y feriados de 7:00 a.m. a 1:00 p.m.

Mail: suscriptores@diariogestion.com.pe
Los artículos firmados y/o de opinión son de exclusiva responsabilidad de sus autores.
Contenido elaborado por Empresa Editora El Comercio S.A. Jr. Santa Rosa N° 300, Lima 1. Impreso en la Planta Pando de Empresa.

Editora El Comercio S.A. Jr. Paracas N° 530, Pueblo Libre, Lima 21.

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2007-02687



NEGOCIOS

SE ESTIMA CRECIMIENTO DE 7% EN UN MERCADO QUE FACTURA MÁS DE US$ 750 MILLONES

Fabricantes de panetones afinan sus estrategias para elevar sus ventas

Si bien se ha dado un alza en el precio de los insumos, esta no ha sido tan fuerte y se ha buscado no trasladar el incremento al consumidor final. Sin embargo, algunas marcas han optado por reducir gramajes hasta 800 gr o 750 gr.

EDGAR VELITO
edgar.velito@diariogestion.com.pe

El año pasado, las ventas de panetones durante la campaña navideña se vieron golpeadas por el aumento de costos de producción y el impacto del Fenómeno de El Niño. A pesar de ello, muchas marcas optaron por no subir los precios de este producto, sacrificando márgenes para no perder terreno. Este año, el panorama se presenta más alentador.

Así, Gloria, San Jorge y Bauducco, han observado que, desde noviembre hay un mayor movimiento en las ventas de panetones frente al año pasado. En ese sentido, proyectan un crecimiento del mercado de 7% con respecto a la campaña anterior.

"En 2023, tuvimos una campaña fría, impactada por los temas políticos que afectaron al país y, por ende, la confianza del consumidor", destacó a Gestión, Eduardo Ferro, gerente de unidad de negocios de Gloria.

De acuerdo con la Sociedad Nacional de Industrias (SNI), el tamaño de mercado es de S/ 752 millones.

La estrategia de Gloria

Eduardo Ferro, gerente de Unidad de Negocios de Gloria, mantiene un optimismo para esta campaña que ha empezado bastante bien. En ese sentido, espera que las venta de sus panetones crezca entre 6% y 7%.

Este año, su estrategia será consolidar su portafolio dirigido a diferentes poderes adquisitivos.

Además, resaltó que están teniendo un crecimiento importante con la línea Pasión. "Este año le estamos dando un poco más de prioridad con el objetivo de traer novedades a la categoría", explicó. Sin embargo, insistió que el foco del negocio y la mayor fuerza de ventas serán los panetones tradicionales en caja y en bolsa.

Sobre el alza de precios en los insumos, Ferro indicó que, si bien no han sido tan fuertes como el año pasado, tratan de no trasladar ese incremento de costos al público.

"Tenemos un compromiso en general de tratar de mantener los precios, lo más que se pueda, así como el gramaje", añadió.

Sin sacrificar peso

Fernando Mariátegui, gerente general de Panadería San Jorge, espera que las ventas de sus panetones crezcan entre un 15% y 20% con respecto al año anterior. Para esta campaña, la estrategia de la empresa es mantener el gramaje de 900 g y apostar por el panetón tradicional. "Preferimos no hacer panetones pequeños, sino mantener el sabor y la forma tradicional", resaltó.

Si bien la estrategia de San Jorge es no tener en su portafolio panetones de 80 g, sí apuesta por superar el tamaño estándar, por ello, ofrecen el "Gran Panetón" de 1.5 kilogramos. También, cuentan con el panetón en caja y con cierre hermértic (ziploc), introducido al mercado por la marca.

Por otro lado, el gerente afirmó que este año también hubo un alza en el precio de los insumos—no tan fuerte como el año pasado—por lo que muchas marcas han optado por reducir el gramaje de panetones. "Varias marcas han dejado de vender el panetón clásico de 900 gramos por uno de 800 o 750 gramos", aseveró.

Mayor demanda

En tanto, Ramiro Figueroa, gerente general de Bauducco en Perú, contó que en esta campaña navideña esperan vender 1 millón de panetones. "A la fecha ya se ha vendido el 90%,", resaltó.

En el mercado de panetones en caja, Bauducco mantiene una participación del 15%. Así, la empresa vende en promedio 1 millón de unidades de panetones cada año.

El ticket promedio de compra de sus panetones varía según el punto de venta. Por ejemplo, en los autoservicios, el ticket es de S/ 35. Mientras que en el canal tradicional (mercados mayoristas o bodegas) está en S/ 15. El gerente resaltó que el 80% de las ventas de la marca se concentra en Lima y el 20% en regiones.





JOEL ALONZO

Demanda. Se estima que el Perú consume 30 millones de panetones al año y gran parte de la producción (8%) se concentra en la temporada navideña.

EN CORTO

Marcas blancas. Renato Burga, gerente comercial de abarrotes de Cencosud, indicó que en esta campaña esperan superar las ventas de panetones del año pasado. Para lograrlo, han incorporado nuevas líneas de producto como el panetón Wong Premium. Cabe precisar que las marcas propias de Cencosud representan el 50% de las ventas de panetones en sus Wong y Metro durante la campaña navideña.

Campaña de panetones 2024

Participacion de mercado

- D'Onofrio 41%
- Gloria
- Todinno
- San Jorge

Consumo

30 millones de unidades de panetones

Lima 60%
Regiones 40%

Población: 34.4 millones

Consumo per cápita: 1.1 kilo por persona al año

El país con mayor consumo a nivel mundial supera a Italia: 0.8 kilos.

Ticket promedio de compra: S/ 22 por kilo

Categoría con más de 160 marcas

FUENTE: SNI

Más info en 

A LA PAR VE OTROS MERCADOS

Delice ingresará a Colombia y prepara nueva planta en Chilca

La empresa mudará su centro de producción desde Chorrillos al sur de la capital y la proyección es dar inicio a las obras en el segundo semestre del 2025. Según el cronograma, la planta estaría operativa en la segunda etapa del 2026.

ALEJANDRO MILLA
alejandro.milla@diariogestion.com.pe



DIFUSIÓN
Cifras. La meta comercial para este año es cerrar con ingresos por S/ 55 millones y proyectan crecer 25% hacia el 2025.

La peruana Delice inició operaciones hace 30 años, especializándose en el mercado de derivados lácteos, convirtiéndose en el primer productor de queso crema en el país. Y entre sus objetivos, está el ingreso a nuevos mercados, así como el aumento de su capacidad productiva.

Rodrigo Escalante, gerente general adjunto de la empresa, indicó que el mercado chileno es el único en el que la firma tiene presencia internacional activa, con 8% de participación del total de queso crema importado, considerando que Chile posee uno de los consumos per cápita más altos de la región de este producto.

Cabe destacar que no comercializan sus productos bajo su propia marca en mercados extranjeros, sino que optan por el modelo de maquila.

Así, este año obtuvieron la habilitación para exportar a Colombia. Actualmente, mantienen conversaciones avanzadas con un cliente de dicho país, quien podría convertirse en su primer socio en la región para la distribución de queso crema.

"Si todo avanza según lo previsto, el primer embarque hacia Colombia se realizará durante el primer semestre del próximo año", aseguró Escalante.

Paralelamente, se encuentran en negociaciones avanzadas con clientes en Guatemala y con una destacada cadena de supermercados que opera en toda Centroamérica. Asimismo, también se encuentran explorando posibilidades en Brasil y en el mercado asiático.

EL DATO

Inversiones. Si bien todo el flujo de capacidad productiva se concentrará en la nueva planta de Chilca, aún se mantendrá el actual centro logístico en Chorrillos. Incluso, han proyectado una inversión de US$ 350,000 para el 2025, con el objetivo de duplicar su capacidad de almacenamiento y fortalecer la cadena de suministro de la empresa.

Nueva planta

Y con el fin de tener una mayor capacidad productiva, la empresa ha iniciado el proyecto de mudar su planta principal de Chorrillos hacia Chilca. El proyecto, que ha demandado una inversión total US$ 6 millones, implica la compra de un terreno de 17,000 m² en el distrito sureño y ya se encuentra en desarrollo la fase de ingeniería de detalle.

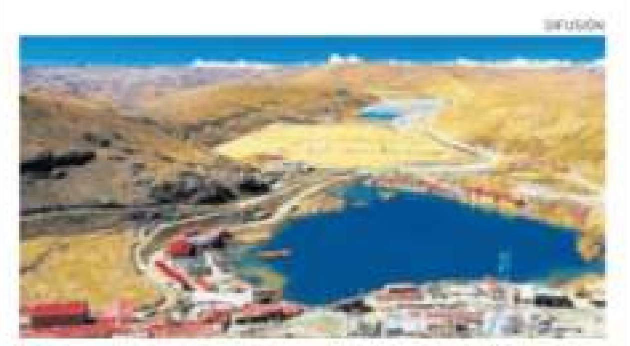
Este proceso se espera concluir en mayo del 2025, para posteriormente dar inicio a las obras en el segundo semestre del próximo año. Según el cronograma, la planta estaría operativa en el segundo semestre del 2026.

La nueva planta estará diseñada para acopiar entre 200,000 y 300,000 litros de leche al día en un horizonte de 5 a 8 años.

En cuanto a su capacidad de producción, la planta permitirá elaborar aproximadamente 350 toneladas mensuales de queso crema en diferentes presentaciones, así como 100 toneladas mensuales de queso mozzarella y 50 toneladas mensuales de queso fresco.


Más info en gestion.pe

PRESENTAN PEDIDO ANTE SENACE


DIFUSIÓN
Procesos. Buscan optimizar la gestión del material inadecuado dentro del mismo tajo.

Minsur cuenta con proyecto para maximizar reservas de oro

La minera Minsur presentó el primer Informe Técnico Sustentatorio (ITS) de la tercera Modificación del Estudio de Impacto Ambiental detallado de su Unidad Minera Pucamarca, en Tacna. La consigna de la compañía apunta a ejecutar determinadas modificaciones en su mina de oro para maximizar y optimizar su operación.

En detalle, el ITS presentado tiene como propósito principal maximizar las reservas en áreas con alto potencial de extracción de mineral y optimizar tanto la capacidad de almacenamiento de mineral como la gestión del desmonte generado en las actividades mineras.

La inversión total del proyecto ascendería a US$4,283,550.

Una de las medidas propuestas por la empresa es la profundización del tajo Checocollo hasta alcanzar la cota (nivel) de 4,202.5 msnm, lo que permitirá acceder a zonas con mayor concentración de recursos minerales y aprovechar al máximo el potencial del yacimiento. Además, busca optimizar la gestión del material inadecuado dentro del mismo tajo, lo que contribuirá a un uso más eficiente del espacio disponible y reducirá impactos operativos.

EN CORTO

Otros pedidos. En julio de este año, Senace aprobó la tercera modificación del Estudio de Impacto Ambiental detallado (MEIA-d) de Pucamarca. Dicha aprobación permitirá una inversión de US$ 105.6 millones en la mencionada iniciativa. La propuesta tiene como objetivo modificar el plan de minado.

Por otro lado, se plantea incrementar la capacidad del PAD (área para recibir mineral) Fase 4, asegurando que el sistema de almacenamiento pueda gestionar adecuadamente el volumen adicional de mineral extraído.

Asimismo, se propone ampliar el depósito de desmonte Norte (DDN) en su etapa 3, para garantizar una disposición adecuada del desmonte generado y mantener la continuidad de las operaciones mineras en condiciones óptimas.

CLÍNICA

OftalmoMedic alista sede en Lima Norte

A pocas semanas de acabar este 2024, la clínica especializada en cirugías de alta complejidad OftalmoMedic espera mantener un crecimiento de 28% este año, ello de la mano con un plan de expansión que implica la implementación de una red de clínicas.

Raúl Salgado, gerente general de la empresa, mencionó que hoy cuentan con una sede principal de cirugías en Lima Centro y tienen una segunda apertura ya planificada para el primer trimestre del 2025 en Los Olivos. Este establecimiento tendrá la capacidad para atender a más de 33,000 personas de Lima Norte.

"La siguiente apertura está proyectada para el 2027 en San Juan de Lurigancho, este será un centro de nivel 1, dedicado a diagnósticos oftalmológicos", agregó.

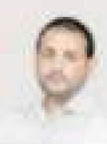
Además, "estamos trabajando para próximamente llegar a San Juan de Miraflores y a Santiago de Surco, completando así nuestra red. La mayoría de estas locaciones ya han sido adquiridas por la empresa y se encuentran a la espera del cronograma de aperturas", manifestó el ejecutivo.



DIFUSIÓN
Monto. En cada sede la inversión es de S/ 5.5 millones.

OPINIÓN

SANDRO DENEGRI
Director Académico del MBA con enfoque en Business Analytics de Pacífico Business School



La inteligencia artificial y la ametralladora

«La ametralladora, más que cualquier otra arma, simboliza la Primera Guerra Mundial. Fue la herramienta de la masacre en masa, la que convirtió los campos de batalla en mataderos».
John Ellis

La Primera Guerra Mundial ha sido la más sangrienta de las grandes guerras en cuanto a bajas respecto al total de combatientes ¿Qué propició que la *Grande Guerre* fuera una matanza para las tropas? Los generales de ambos bandos, formados en la guerra franco-prusiana de 1870, continuaron usando las tácticas de infantería de aquella donde los soldados eran enviados en grandes masas directamente contra las filas enemigas para intentar rebasar estas. Pero hubo una gran diferencia, mientras en la guerra anterior se usaban los fusiles de cerrojo con una cadencia de seis disparos por minuto, en la Primera Guerra Mundial irrumpió una nueva tecnología mucho más mortífera: la ametralladora. La "picadora de carne", con su descomunal cadencia de tiro de 600 balas por minuto, eliminaba oleada tras oleada de combatientes sin perder la posición. En resumen, los generales, aferrados a su mentalidad del siglo XIX, no supieron adaptarse a la nueva realidad tecnológica del siglo XX.

Este error histórico nos ofrece una lección valiosa que podemos aplicar en el siglo XXI de cara a la revolución que está significando la inteligencia artificial (IA). Al igual que los generales de la Primera Guerra Mundial, los directivos de hoy corren el riesgo de aplicar estrategias del siglo XX a una tecnología del siglo XXI. Si los líderes empresariales intentan gestionar la IA con los mismos enfoques y mentalidad que utilizaron en el pasado, es poco probable que obtengan resultados relevantes.

> "Al igual que los generales de la Primera Guerra Mundial, los directivos de hoy corren el riesgo de aplicar estrategias del siglo XX a una tecnología del siglo XXI".

Adam Grant en su best seller "Think Again" habla de "despensar" como una forma de reiniciar nuestros esquemas mentales. Y esto puede ser algo útil para aprovechar al máximo el potencial de la IA. En vez de un enfoque de aumentar lo actual, los directivos podrían adoptar un *mindset* AI First donde apliquen la IA con base cero. Para ello, no basta con saber usar un LLM para resumir un texto o crear una presentación, el directivo tiene que comprender profundamente cómo funciona la IA, sus capacidades, sus limitaciones y, por sobre todo, tener la claridad mental para reimaginar su estrategia, sus productos y sus procesos.

Los directivos que no aprovechen la IA para "despensar" sus empresas, corren el riesgo de ser los von Hindenburg o Joffre del siglo XXI.

DESPUÉS DE TAQUILLA, SE POSICIONA LA PUBLICIDAD

La "U" cerrará el 2024 con más de S/ 126 millones de ingresos

Universitario de Deportes detalla que la taquilla fue su principal fuente de ingreso por segundo año consecutivo: creció en más de 20% frente al 2023. Ferrari también contó que será clave la clasificación a torneos internacionales para cumplir su plan de viabilidad de 30 años.

RICARDO GUERRA VÁSQUEZ
ricardo.guerra@diariogestion.com.pe

Este año, Universitario de Deportes estima cerrar con ingresos por S/ 126 millones, un 14% más que en el 2023. Sin embargo, Jean Ferrari, administrador del club, apuntó que tienen una serie de eventos más que podría mover dicha aguja.

"Todavía no está cerrado: tenemos un festival de cierre de año, el estreno de un documental, inscripciones de todo lo que son escuelas y academias, entre otros", contó en entrevista con **Gestión**.

El 2024 no solo fue el año del centenario de la "U", sino también de una reconfiguración clave de sus finanzas. La venta de entradas se consolidó, por segundo año consecutivo, como la principal fuente de ingresos: bordearán los S/ 40 millones, muy por encima de los S/ 32.5 millones del 2023. Aquí un aspecto relevante es que los eventos no relacionados a partidos de fútbol, como celebraciones o festejos, representaron casi un 20%.

También se observó que los recursos por derechos de TV fueron desplazados del segundo lugar por la publicidad. "No solamente hablamos de diversificación de ingresos, sino de calidad y cantidad. Este año bordeamos los S/ 30 millones por publicidad", comentó Ferrari. Para el 2025, se espera mantener entre el 70% y 80% de los sponsors.

Este escenario permite que se pueda incrementar en un 20% el presupuesto para el equipo de fútbol. "El objetivo es avanzar lo máximo que se pueda en Copa Libertadores", anotó.

EN CORTO

Apuntes. Jean Ferrari contó que el Estadio Monumental U Marathon pasará a tener sillas enumeradas en las tribunas de oriente y occidente. "Aunque mínimo", deslizó que se tendría un incremento de precio en las entradas populares. De otro lado, en el plan de viabilidad también se considera concesionar algunas partes de Campomar "U".



Clave. El club registró ingresos por taquillas por casi S/ 40 millones.

Plan de viabilidad

En línea con la ley que complementa la regulación de los clubes de fútbol, la "U" presentó a la Sunat su plan de viabilidad la semana pasada. Se espera que, en febrero del 2025, empiece a pagar un cronograma con un horizonte de 30 años, aunque aseguró que "podrían hacer amortizaciones dependiendo de los ingresos anuales", a fin de saldarlo antes.

Ferrari detalló que este plan, el cual la Sunat deberá aprobar en un plazo máximo de 45 días, considera unos tres primeros años con montos acorde a la actualidad del club. "Después del tercer año, ya vienen montos que son mucho mayores y así sucesivamente hasta poder ya terminar la deuda", complementó.

La tasa de interés que se aplica es de 0.5% para las deudas en soles y del mismo valor convertido para dólares. El detalle de las cifras se presentarán próximamente, aunque adelantó, por ejemplo, que en el tercer año pagarían alrededor de S/ 6 millones.

"El pago para el tercer año sería: S/ 789,428 y US$ 1.4 millones", comentó. Los abonos serán mensuales y se empezará por los acreedores laborales, pasando luego por los tributarios y, finalmente, los comerciales. También se está considerando en dicho plan que la deuda con Gremco, valorizada en más de S/ 200 millones, aproximadamente, está "controvertida" por los procesos judiciales que carga. "Hay un proceso judicial y estamos a la espera de la sentencia", anotó.

Uno de los componentes de los ingresos para cumplir con este plan, además de taquilla, publicidad y TV, se sustentarán en la clasificación a torneos internacionales con un "panorama conservador".

"Contemplamos las clasificaciones del equipo de manera conservadora, llámese [Copa] Sudamericana. Entonces, se tiene que estar dentro de los ocho primeros para poder tener ese ingreso". Este año, por ejemplo, la Conmebol ofreció US$ 3 millones (en bruto) a los equipos en fase de grupo.



Más info en gestion.pe

RADAR EMPRESARIAL

SITUACIÓN TRIBUTARIA

Backus lleva a Perú ante CIADI por S/1,600 millones

Backus y Cervecería San Juan presentaron demandas arbitrales por separado contra el Estado peruano ante el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (Ciadi). En ese litigio, la compañías fueron respaldadas por su principal accionista, AB InBev, con sede en el Reino Unido.

En concreto, las cerveceras sostienen que estos incumplimientos están relacionados con medidas fiscales implementadas por el gobierno peruano, incluyendo procesos de cobro por supuestas deudas tributarias y la denegación de solicitudes de reembolso de impuestos.

ALESSANDRO CURRARINO



Situación. Los incumplimientos están vinculados a medidas fiscales del gobierno.

En el caso de Backus, CIAR Global detalló que el reclamo ante el Ciadi se centra en una disputa tributaria relacionada con el Impuesto Selectivo al Consumo (ISC) correspondiente a los periodos 2014-2019.

La controversia surgió tras una decisión del Tribunal Fiscal peruano que ratificó una deuda superior a S/ 1,600 millones por concepto de ISC.

AUSTRAL GROUP

Ordenan devolución de Kiana

El Juzgado Transitorio Especializado de Extinción de Dominio de Nuevo Chimbote declaró fundada la solicitud de variación de una medida cautelar de incautación y ordenó al Programa Nacional de Bienes Incautados (Pronabi) la devolución de la embarcación pesquera "Kiana", de propiedad de Austral Group.

Dicha unidad estuvo retenida por un presunto incumplimiento normativo a una solicitud de la Fiscalía, debido a que la nave pesquera habría realizado la extracción indiscriminada del recurso hidrobiológico caballa en tallas que exceden el 30% de la tolerancia máxima permitida.

ORYGEN



Es la potencia total estimada de la central eólica Mórrope, en Lambayeque.

BLOOMBERG



La empresa solicitó al Ministerio de Energía y Minas (Minem) la concesión definitiva de generación con recursos energéticos renovables (RER).

UBICADO ENTRE HUÁNUCO Y UCAYALI

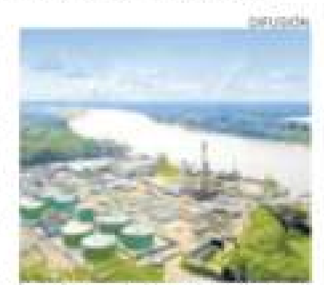
PetroTal cierra adquisición del Lote 131

PetroTal Corp, la casa matriz de PetroTal Perú, completó la adquisición de una participación del 100% en el Lote 131, situado entre las regiones de Huánuco y Ucayali, a través de la compra de la empresa que operaba ese activo, Cepsa Peruana.

Manolo Zúñiga, presidente y CEO de la compañía, mencionó que dicha transacción representa un importante hito para la corporación y un paso fundamental para cumplir su estrategia de crecimiento con una producción diversificada en suelo peruano, que tiene el potencial de crecer en un futuro cercano.

La compañía precisó que se han identificado numerosas sinergias entre los activos del Lote 131 y sus operaciones existentes en el Lote 95 (Loreto). En ese sentido, su estrategia será similar a la que han empleado en el campo Bretaña (Lote 95), pues planean aplicar técnicas de perforación modernas en el campo Los Ángeles (Lote 131), que tiene una importante capacidad de instalaciones sin utilizar.

DIFUSIÓN



Proceso. Se han identificado sinergias entre los activos.

INVERSIÓN PREVISTA ES DE US$ 1 MILLÓN

Gretel planea sumar nuevas marcas y abrir 10 tiendas

El plan de la retailer uruguaya es introducir a Diesel, Timberland y Fjällräven, además de abrir una tienda propia de UGG. Por otro lado, buscan concretar la apertura de su primer outlet, denominado Price Point.

ALEJANDRO MILLA
alejandro.milla@diariogestion.com.pe

DIFUSIÓN



Presencia. Actualmente, el 40% de sus tiendas está en provincias.

La operadora uruguaya Gretel mira al Perú como uno de sus principales mercados en la región. En el 2016, solo tenían seis locales en total y, a la fecha, cuentan con cerca de 60 a nivel nacional. Así, el representante retail de firmas como Crocs, Asics, Toms y Kappa acelera sus planes de expansión física de manera descentralizada hacia el 2027, además de sumar nuevas marcas y conceptos de tiendas al mercado peruano.

En diálogo con Gestión, Javier Longinotto, gerente general de Gretel en Perú, comentó que cerrarán el año con 60 tiendas a nivel nacional y presencia en 10 sitios web. El operador uruguayo ya ve nuevas plazas para continuar expandiéndose. Para el 2025, se ha trazado la meta de abrir 10 locales, que incluyen nuevas tiendas de Crocs, Fitpoint, Inbox y dos o tres de Asics.

Adicionalmente, Longinotto adelantó que planean introducir nuevas marcas como Diesel, Timberland y Fjällräven, además de abrir una tienda propia de UGG. Por otro lado, buscan concretar la apertura de su primer outlet, denominado Price Point.

"Para el siguiente año, proyectamos una inversión superior a US$1 millón en capex para estas iniciativas. Buscamos mantener nuestra inversión en el mercado de retail peruano en la medida en que surjan oportunidades, como hemos demostrado consistentemente en los últimos años", aseguró el directivo de Gretel.

Resultados del año

Durante el primer semestre de 2024, lograron un crecimiento total del 30% a nivel compañía, en comparación con el mismo periodo del 2023.

Este rendimiento fue apalancado por un aumento a doble dígito en todas sus categorías y cadenas de tiendas.

Actualmente, Crocs es su marca principal en términos de venta, con 35 tiendas en el país, representando entre el 10% y 15% de la facturación. En segundo lugar, se posiciona Asics, una marca japonesa que recién abrió su primera tienda en Lima, tras ejecutar una inversión de US$300,000.

Además, tienen la representación de Toms, Kappa, Inbox y Dr. Martens, entre otras marcas, con las que cerrarán el año con un total de 60 tiendas.

Para el cierre del año, la firma apunta sostener el crecimiento de facturación en 30% respecto al cierre de 2023. Hacia el 2025, la consigna es anotar un crecimiento superior al 20% por medio de una constante expansión física de sus marcas, además de incorporar nuevas firmas.

OTROSÍ DIGO

Inversiones en logística

Mejoras. Con relación a otros planes en carpeta para el mercado peruano, el directivo de Gretel comentó que se encuentra invirtiendo constantemente en logística y tecnología. Actualmente, trabajan con un depósito tercerizado que maneja gran parte de la operación en Perú. "Estamos invirtiendo en mejorar nuestro canal de e-commerce y hoy ya logramos que el 98% de los pedidos en Lima se entreguen en menos de 24 horas. A futuro, planeamos entregar pedidos directamente desde nuestras tiendas", adelantó Longinotto.

Más info en


HARVARD BUSINESS REVIEW

Jennifer Moss

Experta sobre temas laborales, oradora pública internacional y periodista y autora galardonada.

Pongamos fin a la productividad tóxica

La productividad tóxica nunca terminará, e incluso puede empeorar, a menos que comencemos a medir los logros alcanzados, no las horas trabajadas.



La productividad tóxica es polifacética y se deriva de una compleja combinación de factores psicológicos y sociales. Las normas de productividad están profundamente arraigadas en nuestra psique debido a que crecimos en entornos que equiparan el trabajo arduo con la virtud, y el descanso con la pereza. Esta creencia se ve reforzada por una cultura que fomenta el perfeccionismo, en la que las personas sienten que su valor personal está ligado a sus logros.

La productividad tóxica nunca terminará, e incluso puede empeorar, a menos que comencemos a medir los logros alcanzados, no las horas trabajadas.

"Para abordar la raíz del problema de la productividad tóxica, comience por analizar las cargas de trabajo de sus empleados para hacerlas más manejables".

La era del exceso de actividades

Las personas ya tienen dificultades para cumplir con los requisitos básicos de su trabajo, y si a esto le añadimos un asombroso aumento del 192% en las reuniones semanales después de la pandemia, la situación se vuelve mucho más complicada. Nos reunimos, trabajamos y colaboramos en exceso. A pesar de la creencia generalizada de que trabajar más horas significa mayor productividad, los datos y las investigaciones demuestran lo contrario.

Según un estudio de Atlassian, el 78% de los encuestados tiene dificultades para completar su trabajo debido al exceso de reuniones, y un sorprendente 67% de las personas en puestos directivos y superiores informan que tienen que trabajar horas extras debido a la sobrecarga de reuniones. El 76% de los encuestados se sienten agotados tras días repletos de reuniones, y el 80% cree que serían más productivos con menos tiempo de reuniones.

La estigmatización del descanso

A pesar de los ya conocidos beneficios de tomarse un tiempo libre (como la reducción del estrés, la mejora de la salud mental y el aumento de la productividad), varios estudios han demostrado que los trabajadores se ven privados de sus vacaciones.

La investigación de Pew revela que el 49% de las personas que no disfrutan de todo su tiempo libre pagado (PTO, por sus siglas en inglés) dicen que les preocupa quedarse atrás, el 43% dice que se sentiría mal por dejar que sus compañeros de trabajo asuman trabajo extra y el 19% teme que tomarse un descanso pueda perjudicar sus posibilidades de conseguir un ascenso.

La productividad tóxica afecta desproporcionadamente a las mujeres, quienes a menudo se ven agobiadas por el "segundo turno" de las tareas domésticas. Un estudio conjunto de LeanIn.org y McKinsey concluyó que las madres tienen tres veces más probabilidades que los padres de ocuparse de la mayoría de las tareas domésticas, y 1.5 veces más probabilidades de dedicar horas adicionales al quehacer y al cuidado de los niños. Esta doble carga hace aún más difícil que las mujeres justifiquen el descanso, lo que conduce a un mayor agotamiento.

El papel del liderazgo para romper el ciclo

Los líderes desempeñan un papel crucial en la perpetuación o ruptura del ciclo de productividad tóxica. Lamentablemente, muchos líderes modelan los mismos comportamientos que contribuyen a esta cultura nociva: enviar correos electrónicos a altas horas de la noche, prescindir del tiempo libre y glorificar el exceso de trabajo.

Para fomentar un entorno laboral más saludable, los líderes deben modelar hábitos de trabajo saludables. Esto incluye tomarse unas vacaciones y compartirlo abiertamente para que los empleados vean que está bien tomarse un descanso.

Los gerentes también deben establecer límites claros entre el trabajo y el tiempo personal, y reafirmar su compromiso con el bienestar.

Para abordar la raíz del problema de la productividad tóxica, comience por analizar las cargas de trabajo de sus empleados para hacerlas más manejables. Es conveniente hacer reducciones graduales en muchos lugares para que el cambio sea sostenible y duradero. Tomarse una semana libre para solucionar el agotamiento es una estrategia fallida si se vuelve a las mismas condiciones que llevaron al agotamiento en primer lugar. Sin embargo, reducir el exceso de reuniones es una gran estrategia.

Romper el ciclo de la productividad tóxica no es una tarea sencilla. Pero, existen destellos de esperanza en estos cambios sutiles, ya que algunos grupos, en particular las mujeres y los empleados de la generación Z, han comenzado a rechazar esta perspectiva anticuada. Eso suele suceder cuando se tiene una crisis existencial colectiva: las prioridades cambian y se pone de relieve lo que realmente queremos hacer por el resto de nuestros días.

Más de 300 invitados de Latinoamérica asistieron al tradicional evento anual de la compañía en Lima. Richard Holtum, futuro CEO global, dio la bienvenida a los clientes.

Cóctel exclusivo para clientes de Trafigura



Richard Holtum.



Michael Prevett, Alex Gubbins, Juan Pedro Rodriguez Mariategui, Alberto Martinez.



Ralph Alosilla-Velazco, Enrique Chun, Andrea Contreras, Alessia Molinelli, Adrian Palomino.



Javier Millership Arias, Mariela Bustios, Mario Portocarrero, Alejandro Millership Arias.



Martin Dutto, Jimmy Chu, Maria Jose Rey, Antonio Ordoñez.



Iñigo Flores Piran, Adriana Tejada, Maricarmen Vega, Diego Alfaro.

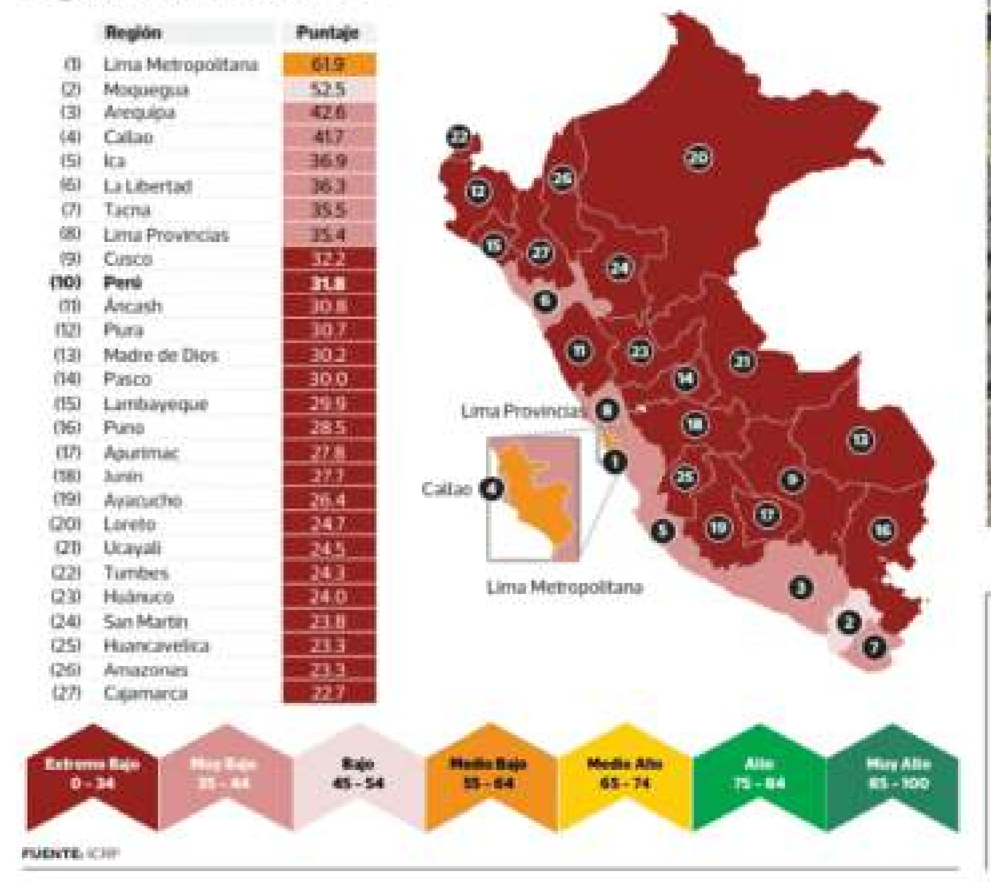
ECONOMÍA

SEGÚN EL ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD REGIONAL DEL PERÚ (ICRP) 2024

Huancavelica, Amazonas y Cajamarca ancladas como las regiones menos competitivas

El ICRP 2024 mostró que la competitividad de 18 regiones del país se ubicó en la categoría "extremo bajo". Mientras que 17 están por debajo del promedio nacional. Lima Metropolitana lideró este ránking, pero presentó retrocesos frente al 2023.

RICARDO GUERRA VÁSQUEZ
ricardo.guerra@diariogestion.com.pe



Resultados generales del índice de competitividad regional del Perú 2024

	Región	Puntaje
(1)	Lima Metropolitana	61.9
(2)	Moquegua	52.5
(3)	Arequipa	42.6
(4)	Callao	41.7
(5)	Ica	36.9
(6)	La Libertad	36.3
(7)	Tacna	35.5
(8)	Lima Provincias	35.4
(9)	Cusco	32.2
(10)	**Perú**	**31.8**
(11)	Áncash	30.8
(12)	Piura	30.7
(13)	Madre de Dios	30.2
(14)	Pasco	30.0
(15)	Lambayeque	29.9
(16)	Puno	28.5
(17)	Apurímac	27.8
(18)	Junín	27.7
(19)	Ayacucho	26.4
(20)	Loreto	24.7
(21)	Ucayali	24.5
(22)	Tumbes	24.3
(23)	Huánuco	24.0
(24)	San Martín	23.8
(25)	Huancavelica	23.3
(26)	Amazonas	23.3
(27)	Cajamarca	22.7

FUENTE: ICRP

El Perú se ubicó en el fondo (puesto 63 de un total de 67) del Ranking de Competitividad Mundial 2024, elaborado por el Institute of Management Development (IMD), de la mano de Centrum PUCP para el capítulo de Perú, panorama que también se replica, aunque con ciertos agravantes, a nivel de sus regiones.

Cajamarca, Amazonas y Huancavelica no solo son las que mostraron los resultados más bajos en competitividad este año, sino que también reflejaron un estancamiento desde el 2016, de acuerdo con el Índice de Competitividad Regional del Perú (ICRP) 2024, presentado por Centrum PUCP y que analiza a todas las regiones del país, incluyendo Lima Metropolitana y Lima Provincia.

La relevancia de medir continuamente este indicador responde a su impacto en el desarrollo económico y social. Sin embargo, se ha convertido en un desafío creciente.

Detalles

Aunque el estancamiento es más notorio en las tres últimas regiones por su crítica situación, se trata de una tendencia casi generalizada. Del total de regiones, solo seis avanzaron en competitividad respecto al año pasado.

En una escala hasta el 100 (escenario óptimo), el puntaje promedio del país es de 31.8, ubicándose en una competitividad "extrema baja". Son 17 las regiones que presentan una menor puntuación.



LA CIFRA

31.8

Es el puntaje del promedio a nivel nacional. Más del 50% de las regiones del Perú, arrojaron resultados inferiores.

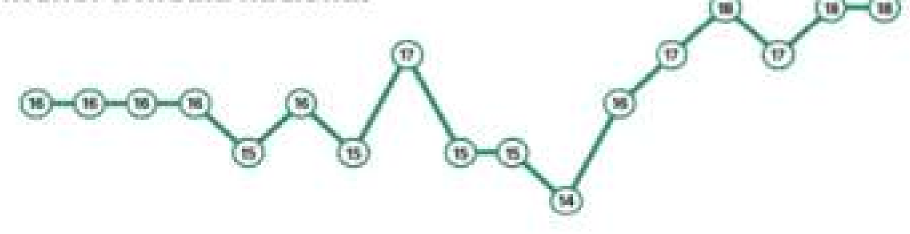
En los resultados de este año se observó que las regiones de la costa continuaron destacando en términos de competitividad, mientras que las de la sierra y la selva se mantuvieron en los últimos lugares sin señales de mejora.

Además, se notó que, si bien Lima Metropolitana lidera el ranking, tuvo un retroceso de su puntaje, explicado por el incremento de la pobreza extrema, que se tornó más urbana en el último año, además del incremento de la criminalidad. Esto de-



Pendiente. Por su puntaje, la competitividad de seis regiones en el país se ubica en el nivel "muy bajo", el penúltimo de siete categorías.

Número de regiones del Perú con productividad laboral menor a media nacional



FUENTE: ICRP

terioró un entorno favorable al desarrollo empresarial y, por ende, a la mejora de la competitividad.

"Al comparar los resultados del 2016 con los del 2024, se pueden obtener dos conclusiones: primero, los datos evidencian que el Perú ha tenido un avance mediocre en términos de competitividad. La crisis política sostenida desde el 2016 ha impactado directamente en el estancamiento de las regiones, en especial en la sierra y la selva. Segundo, la ausencia de una hoja de ruta clara y la deficiente gestión pública continúan siendo las principales barreras para el desarrollo competitivo de las regiones", señaló Luis del Carpio, director de la Maestría en Gerencia del Desarrollo Competitivo Regional de Centrum PUCP.

Cajamarca es la región menos competitiva del país, pero no es la de menor desempeño de su economía. Entre el 2008 y el 2023, su tasa de crecimiento promedio anual fue de 2.7%. De la actividad de esta región, destaca su componente minero por los importantes proyectos que alberga.

A su turno, Flavio Ausejo, experto en políticas públicas y profesor de la PUCP, encontró la respuesta a este escenario en que una región no puede presentar un nivel importante de competitividad si no tiene autoridades que atiendan todas sus dimensiones.

"En el Perú, tenemos un proceso de descentralización trunco, cuyos objetivos no se pudieron conseguir. Para que una región pueda funcionar adecuadamente, se requiere que se involucre un esfuerzo nacional. No es el caso del Perú. Yendo más allá, San Martín es una región que ha tenido una gestión pública buena, pero sin políticas adecuadas no se puede funcionar", complementó.

En este punto, agregó que los sistemas administrativos en el país no están articulados en el objetivo de lograr resultados para el desarrollo del país, a partir del aprovechamiento de sus recursos.

De otro lado, los resultados del ICRP 2024 evidenciaron que un factor compartido por las regiones del país es la grave deficiencia en infraestructura. De hecho, el pilar de Infraestructura es el de peor desempeño en el ICRP desde el 2016. Esto se torna particular en un contexto donde, recientemente, se inauguró el puerto de Chancay, que le permitirá al Perú posicionarse como un hub portuario.

El estudio detalló que "muchas regiones" carecen de la infraestructura logística y productiva necesaria para integrarse eficientemente a las cadenas de valor globales.

"La falta de conectividad terrestre adecuada, la falta de capacidad productiva y la baja adopción de tecnologías modernas en los procesos de producción y exportación reducen la capacidad de las regiones para aprovechar las ventajas que ofrece el puerto de Chancay. Por lo tanto, es necesario que las estrategias impulsen la modernización de la logística para lograr una mayor integración tanto al mercado nacional como internacional", subrayó.

OTROSÍ DIGO

Mecanismo. El índice se organiza en cinco pilares que cubren diferentes aspectos del desarrollo regional: Economía, Empresa, Gobierno, Infraestructura y Personas. Cada uno de ellos evalúa una dimensión clave de la competitividad de las regiones y refleja la capacidad de ellas para mejorar la productividad y el bienestar de sus habitantes. En el de Infraestructura, solo Lima Metropolitana alcanza un nivel medio bajo. El resto de regiones está en niveles muy bajos.

Por pilares

Ahora bien, en el detalle, el ICRP 2024 mostró que, en su pilar de Economía, que evalúa la capacidad de las regiones para generar crecimiento, Lima Metropolitana lidera. Moquegua e Ica le siguen, mientras que Tumbes, Amazonas y Huancavelica ocupan los últimos lugares por su baja diversificación económica.

En tanto, en el pilar de Empresa, Moquegua resaltó como la mejor región para hacer negocios, seguida por Lima Metropolitana y Arequipa. Por el contrario, San Martín, Huancavelica y Tumbes enfrentan dificultades por la falta de innovación y confianza empresarial.

Mientras que, en el pilar de Gobierno, que mide la calidad institucional y la gestión pública, Lima Metropolitana también lideró, pese a la disminución de su desempeño. Moquegua y Pasco avanzaron gracias a una mayor ejecución de su presupuesto. Regiones como Junín e Ica muestran rezagos por problemas de seguridad y gestión.

Más info en gestion.pe

OPINIÓN

LUIS DEL CARPIO
Director de la Maestría en Gerencia del Desarrollo Competitivo Regional de Centrum PUCP



Retos históricos y futuro de la competitividad

Estos resultados reflejan, en gran medida, la inestabilidad política que afecta al Perú desde el 2016. La falta de políticas sólidas, versátiles y con visión de largo plazo ha generado que el país y sus regiones pierdan casi una década de avances en la mejora de la competitividad.

Las medidas emergentes y apresuradas implementadas durante la pandemia del covid-19 solo lograron disimular el preocupante deterioro de la competitividad nacional. Esta situación invita a reflexionar sobre el trabajo realizado hasta la actualidad. La persistencia de amplias brechas dentro de los pilares resalta la urgencia de implementar políticas estratégicas y flexibles.

Para capitalizar las oportunidades que ofrece el puerto de Chancay, el Perú enfrenta desafíos postergados durante décadas. Según el último Informe de Desempeño Logístico del Banco Mundial, el país solo ha avanzado una posición desde el 2014. Resulta imperativo ejecutar una cartera de proyectos de infraestructura que siga una hoja de ruta que permita agilizar y modernizar los principales puntos logísticos de las regiones.

SUJETO A QUE SE REACTIVEN ALGUNOS LOTES Y HAYA MÁS ACTIVIDAD EN OTROS

Producción de petróleo podría aumentar 70% en el 2025

Según Carlos Gonzáles, experto en hidrocarburos, es factible que el próximo año el país vea no solo una recuperación en su producción de petróleo (respecto a niveles prepandemia), sino un crecimiento.

ELÍAS GARCÍA
elias.garcia@diariogestion.com.pe

La producción petrolera en el país, que en septiembre último había sufrido su tercera caída al tercer trimestre, empieza a mostrar signos de recuperación, pues en octubre y noviembre mostró resultados positivos.

En octubre, esa actividad sumó 37,195 barriles en promedio diario, lo que significó un ligero crecimiento de 1.5% respecto al mismo periodo del 2023, según indicó la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía (SNMPE). En noviembre, Perupetro reportó que la producción petrolera nacional alcanzó los 45,154 barriles en promedio diario, cifra que resultó mayor en 24.47% comparado con igual mes del año pasado.

Creció en siete de 16 lotes

El mes pasado, la extracción del también conocido "oro negro" tuvo un crecimiento en siete de los 16 lotes que registraron actividad, entre ellos el Lote 95 (de Petrotal), que alcanzó los 20,793 barriles en promedio diario (bpd), desde los 17,185 bpd en promedio anual del 2024.

Destacaron también el Lote X, de OIG, que llegó a 7,896 bpd, desde los 4,424 bpd que tenía en promedio anual; el Lote IV, que logró 2,885 bpd, desde los 2,506 bpd en promedio anual; el Lote Z-1, que alcanzó a 1,991 bpd, desde los 575 en promedio anual, entre otros.

Este resultado estaría en línea con la proyección del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), que en su actualización del Marco Macroeconómico Multianual 2025-2028, había pronosticado una recuperación y crecimiento del sector hidrocarburos, de 3.0% para el cierre de este año.

Esa proyección se sustentó en una mayor extracción de crudo principalmente del Lote 95, con la entrada en operación de nuevos pozos de explotación de esa fuente.

Proyección para el 2025

En entrevista a **Gestión**, el presidente de Perupetro, José Adrián Mantilla, proyectó que la producción petrolera local podría alcanzar alrededor de 70,000 barriles en promedio diario (bpd) para el 2025.

De lograrse tal proyección, significaría un crecimiento del 70% con respecto al 2024, así como una recuperación en referencia a los niveles prepandemia, en que la producción había superado los 60,000 bpd (en febrero del 2020), antes que cayera por la contracción en la operación de lotes para prevenir el avance del Covid-19.

Mantilla sustenta su perspectiva de crecimiento en varios factores, uno de ellos es el reinicio en la producción de los Lotes 192 y 8, que permanecen suspendidos, así como expectativas de mayor producción del lote 95 y 131. Otro es los incentivos para impulsar esa actividad en yacimientos en producción.

Esos incentivos, explicó, comprenden la aplicación de reducciones respecto a los actuales niveles de regalías, para la producción petrolera incremental, es decir encima de la prevista en los contratos o sobre los niveles actuales de explotación. Esto con foco en los lotes del noroeste.

Esas regalías, detalló, podrían pasar de actuales tasas que pueden llegar a 30% o 40%, a regalías del orden del 5% a más (con escalas), y con lo cual, avizoró, se podría aumentar un 50% el incentivo para una mayor producción, y llegar hasta los 70,000 bpd.

¿Se podrá cumplir?

Según Carlos Gonzáles, experto en hidrocarburos, es factible que en el 2025 el Perú vea no solo una recuperación en su producción de petróleo (respecto a niveles prepandemia), sino un crecimiento.

El director gerente de Enerconsult señaló que si reactivamos todo lo que se desactivó, es decir los lotes 192 y 8, es posible que volvamos a producir, cuanto menos, 60 mil bpd en el 2025. Si se le agrega a eso la decisión de reactivar la producción en lotes marginales (con menos regalías), podríamos incluso alcanzar los 80,000 bpd.

Además, el experto señaló que está pendiente que se confirmen las posibles reservas de petróleo que podrían tener los lotes off shore que explora la empresa Anadarko (los lotes Z-61, Z-62 y Z-63), frente a las costas de Lambayeque y La Libertad.

Ya el titular de Perupetro ha anticipado que Anadarko espera iniciar la perforación exploratoria en esa área, para el segundo semestre del 2026, sujeto al resultado de la investigación sísmica.

Mantilla adelantó que los resultados de los estudios exploratorios preliminares en esos lotes off shore eran tan buenos, que incluso una compañía (petrolera) de nivel mayor está muy interesada en asociarse con Anadarko.

Más info en 

BLOOMBERG



Noviembre. Perupetro reportó que la producción petrolera alcanzó los 45,154 barriles en promedio diario.

OTROSÍDIGO

Petroperú iría al Congreso

Trabajo. El presidente del Congreso, Eduardo Salhuana, comentó que han conversado con Alejandro Narváez, presidente de Petroperú, y el gerente general, Óscar Vera, sobre la petrolera. "Nos hemos comprometido (entre el Parlamento y Petroperú) a tener una reunión de trabajo, en la Comisión de Energía y Minas, para que nos expliquen la situación real de Petroperú".

VA DE LA MANO DE ALTAMESA

DIFUSIÓN



Yacimiento. Finalmente habría las espaldas financieras para que se pueda retomar su producción.

Empresa canadiense inyectaría capital para Lote 192

Si bien Perupetro había previsto que el Lote 192, en manos de la canadiense Altamesa Energy –en sociedad con Petroperú–, finalmente retomaría su actividad petrolera en octubre último, tras permanecer paralizado desde febrero del 2020, ello hasta ahora no ha ocurrido.

Ya el presidente de la Sociedad Peruana de Hidrocarburos, Felipe Cantuarias, había advertido a fines de noviembre último que existía incertidumbre en torno a ese lote, el mismo que estaba en el limbo, debido a un problema de financiamiento de parte del inversionista privado Altamesa.

En reciente entrevista a **Gestión** en el marco de CADE Ejecutivos 2024, el presidente de Perupetro, José Adrián Mantilla, confirmó que existía cierta dificultad para retomar la actividad en ese lote.

Sin embargo, en esa ocasión, reveló que Petroperú y Altamesa le habían presentado al nuevo socio que aportaría el capital y por lo tanto, la solución al problema económico financiero para volver a poner en marcha ese yacimiento.

PARA RECORDAR

Explotación. En marzo de este año Petroperú, Perupetro y Altamesa Energy suscribieron la cesión de posición contractual del contrato de licencia para la explotación de hidrocarburos en el Lote 192, autorizada por el Poder Ejecutivo, a través del Decreto Supremo 005-2024-EM promulgado el 3 de febrero último.

¿Quién es el nuevo socio?

Gestión supo que ese nuevo socio, sería la empresa petrolera New Stratus Energy, que se constituyó el año 2005; tiene sede en Calgary, Canadá; y se dedica a la adquisición, exploración y desarrollo de propiedades de petróleo y gas principalmente en zonas de selva en América Latina.

Actualmente, esa firma tiene un acuerdo para la adquisición del total de los intereses en el Lote 18 ubicado en Colombia, y que opera dos lotes de consorcios petroleros ubicados en el Ecuador, además de tener presencia en Venezuela y México. Anteriormente, esa compañía era conocida como Red Rock Energy y cambió su denominación a New Stratus Energy en agosto del año 2017.

A EMPRESAS, EN PLENO PROCESO DE FISCALIZACIÓN LABORAL

Subsanación de irregularidades antes de la notificación evitará sanción

El precedente vinculante refuerza la importancia de priorizar el cumplimiento normativo y asegura que las medidas sancionadoras sean razonables y ajustadas a los fines establecidos en el marco sociolaboral.

GERARDO ROSALES
gerardo.rosales@diariogestion.com.pe

El Tribunal de Fiscalización Laboral (TFL), ha establecido un nuevo precedente vinculante, por el cual no se debe imponer sanciones por incumplimientos inspectivos cuando el empleador realiza una subsanación voluntaria antes de la notificación de los cargos.

El órgano de la Sunafil concluyó que sancionar a una empresa que corrige voluntariamente sus incumplimientos antes del inicio formal del procedimiento sancionador contradice dicho principio, ya que las sanciones deben ser proporcionales y dirigidas únicamente a corregir conductas que persistan tras la intervención inspectiva.

Martín Ruggiero, abogado laboralista, explica que antes, la Sunafil mantenía una postura estrictamente sancionadora frente a los incumplimientos de las medidas inspectivas de requerimiento.

"Este enfoque rígido priorizaba la formalidad de los plazos por encima del objetivo principal de las normas sociolaborales: garantizar los derechos de los trabajadores y el cumplimiento efectivo de las disposiciones laborales", menciona.

Según Ruggiero, esta decisión corrige un exceso de punición administrativa que desincentivaba la corrección proactiva por parte de los empleadores.



SUNAFIL

Cambio. Esta decisión corrige un exceso de punición administrativa que desincentivaba la corrección proactiva por parte de los empleadores.

EL DATO

Caso. Una empresa fue sancionada por incumplir medidas inspectivas relacionadas con la entrega de constancias de alta en la planilla. Aunque la empresa no cumplió con los plazos establecidos en la medida inspectiva, presentó evidencia de haber subsanado las irregularidades antes de la notificación de cargos, lo que llevó al TFL a revisar la proporcionalidad de la sanción.

Momento para subsanar

Brian Ávalos, socio del Área Laboral de Payet, Rey, Cauvi, Pérez, Abogados, explica que el proceso de inspección de la Sunafil comienza con la emisión de una orden que da paso a una fiscalización de las obligaciones laborales del empleador.

Esta revisión, realizada por un inspector, puede extenderse por un plazo de 20 a 30 días, dependiendo de la complejidad del caso. Si durante este periodo se detecta algún incumplimiento, el inspector emite una medida de requerimiento en la que otorga un plazo específico para subsanar la falta.

Este plazo, señala Ávalos, varía en función de la naturaleza de la infracción; mientras que acciones simples, como el pago de beneficios sociales, pueden resolverse en pocos días, otros casos más complejos, como adecuaciones de infraestructura, podrían necesitar semanas.

Cuando el empleador no cumple con la medida de requerimiento dentro del plazo establecido, se inicia el procedimiento sancionador. En esta etapa, denominada imputación de cargos, el inspector formula oficialmente las observaciones encontradas y las comunica al empleador, marcando el inicio formal del procedimiento administrativo.

Más info en gestion.pe

TRANSACCIONES JUDICIALES

Acuerdo entre empleador y trabajador podría limitar demandas por daños

Un trabajador demandó una indemnización por daños y perjuicios a una empresa, alegando que fue despedido injustamente en varias ocasiones a pesar de existir órdenes judiciales para su reincorporación. Solicitó compensación por lucro cesante y daño moral, argumentando perjuicios económicos y personales.

Sin embargo, durante el proceso, las partes (trabajador y empleador) firmaron transacciones judiciales, es decir, acuerdos aprobados por el juez, que resolvieron los conflictos laborales sin reconocer expresamente la existencia de despidos inconstitucionales ni establecer responsabilidad por daños.

La Corte Suprema (CS) analizó el caso destacando que las transacciones judiciales son acuerdos autónomos entre las partes que no requieren seguir las pretensiones iniciales de la demanda. Su objetivo es resolver conflictos, no necesariamente confirmar actos antijurídicos o daños.

Por ello, en su decisión, la CS concluyó que los acuerdos alcanzados descartaban la existencia de un despido inconstitucional y, por lo tanto, de un daño que pudiera ser indemnizado.

La sentencia reafirmó el carácter definitivo de las transacciones judiciales como mecanismo para cerrar disputas y evitar nuevos reclamos sobre los mismos hechos si no se cumplen los requisitos legales para justificar una indemnización.

EN CORTO

Implicancias. Sandro Núñez, socio de Estudio Rubio Leguía Normandi, subrayó que uno de los principales problemas en las transacciones laborales no radica en el reconocimiento de un vínculo laboral, sino en las implicancias que estas tienen cuando se pactan aspectos relacionados con derechos irrenunciables. "En una transacción, no estás discutiendo si hubo un vínculo laboral o no. Muchas veces se paga simplemente para evitar un juicio, sin reconocer expresamente un derecho o relación laboral", explicó.

Las transacciones judiciales ocurren durante el desarrollo de un proceso judicial. En estos casos, el acuerdo entre las partes debe ser presentado ante el juez para su homologación, lo que le otorga la misma fuerza que una sentencia judicial y concluye el proceso de manera definitiva.

Antes de la reciente sentencia de la CS, existía incertidumbre sobre si los acuerdos de transacción entre empleadores y trabajadores debían ser congruentes con las demandas iniciales del trabajador.



ISTOCK

Análisis. Aclara panorama de las transacciones judiciales.

En general, no estaba claro si, al llegar a una transacción, las partes debían reconocer explícitamente aspectos como la existencia de un despido incausado o el derecho a la reposición del trabajador.

Esta ambigüedad generaba dudas sobre la validez y los alcances de dichos acuerdos, así como sobre la posibilidad de que los trabajadores presentaran reclamos adicionales por daños y perjuicios después de una transacción.

La reciente sentencia ha aclarado que las transacciones no necesitan ser congruentes con las pretensiones iniciales y que las partes pueden acordar términos distintos, brindando mayor flexibilidad y seguridad jurídica en la resolución de conflictos laborales.

BAJO LA LUPA

ANA MARÍA MARTÍNEZ
Cofundadora de Kaudal



Los agentes de IA: ¿Qué son y cómo se diferencian de los tradicionales LLMs?

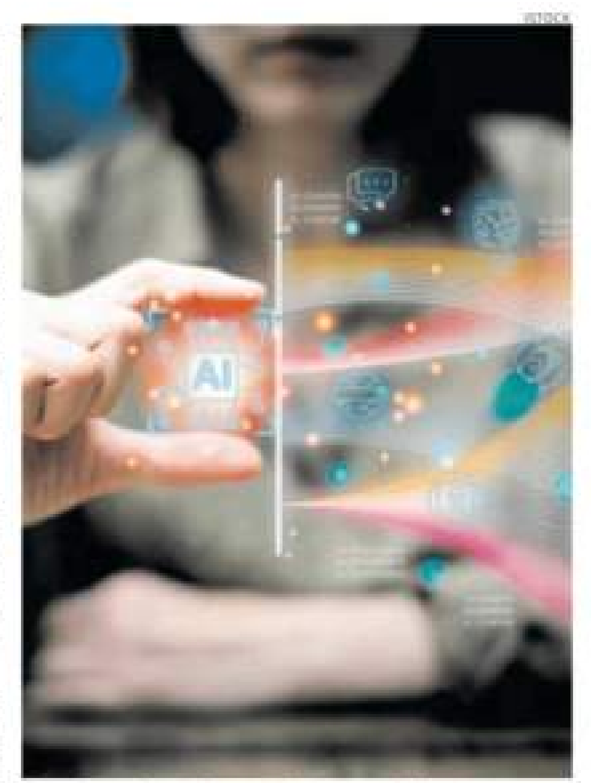
Todas las empresas deben estar activas en ser más eficientes con tecnología, pero esto no significa necesariamente crear dichos agentes ahora.

En los últimos meses, el tema tecnológico de moda parece haber evolucionado de la IA generativa a algo más específico y complejo: los agentes de IA. Este fenómeno es interesante, considerando que aún queda mucho camino por recorrer en la adopción de las herramientas de IA generativa más básicas, como Chat GPT, Gemini o Copilot. A pesar de que muchas empresas en Perú afirman usar estas tecnologías (61% según un estudio de Experis), frecuentemente descubro que el número de licencias activas que suelen tener (y su frecuencia de uso) son muy bajas. Por ejemplo, recientemente conversé con una empresa con más de 1,000 colaboradores que solo tenía 34 licencias. Por ello, en este artículo trataré de satisfacer la curiosidad sobre los agentes de IA, pero advirtiendo que antes que correr, hay que caminar.

Agentes de IA:
No existe una definición única. Según Aja Hammerly de Google Cloud Tech, un agente de IA es "una inteligencia artificial con un trabajo definido y las herramientas necesarias para realizar ese trabajo". Esta definición realmente me parece demasiado amplia, pues podría aplicarse a muchas aplicaciones de IA que existen desde hace años, como Google o Netflix.

Muchos expertos asocian más directamente los agentes de IA con los LLM (Large Language Models como GPT de Open AI), describiéndolos como una evolución de sus capacidades. Tras revisar varias definiciones de fuentes como MIT, IBM y AWS, yo definiría los agentes de IA como LLM a los que se les asigna un trabajo complejo y son conectados a distintas herramientas en su entorno para lograrlo, pudiendo tomar decisiones autónomas para hacer su trabajo cada vez mejor. Estas decisiones se basan en dividir el trabajo asignado en subtareas y aprender por medio de las interacciones con su entorno (herramientas, bases de datos u otros agentes conectados y humanos con los que conversa) cómo optimizar esas subtareas para mejorar en su misión.

Anna Gutowska de IBM, explica que a menudo los agentes de IA son llamados "agentes LLM". Los LLMs tradicionales generan respuestas basadas en los datos con los que fueron entrenados y están limitados por conocimientos y razonamientos predefinidos. Por su parte, los agentes LLM están conectados a herramientas en el backend para obtener información actualizada y optimizar su flujo de trabajo, lo que los hace más



ISTOCK

Esta es la tendencia, democratizar la tecnología y estoy segura que cada vez será más sencillo construir agentes complejos.

adecuados para tareas predictivas o de planificación, o situaciones donde es crucial adaptarse a las preferencias de los usuarios o completar vacíos de información.

Un ejemplo práctico:
Imaginemos que una marca de surf crea un agente de IA para asesorar a surfistas sobre las mejores vacaciones para surfear (adónde ir y cuándo). El núcleo del agente sería un LLM básico, complementado con distintas herramientas externas por medio de las cuales accede a datos actualizados como condiciones meteorológicas de ciudades costeras y preferencias de clima de los surfistas (ej. tipo de mareas). Además, conversando con los usuarios, este agente aprende que la recomendación ideal para cada surfista depende de su nivel de surf o de su tipo de tabla. Por eso, el agente decide preguntar sobre estos parámetros en la conversación con nuevos usuarios y buscar y organizar la información acorde a los mismos, para así hacer su trabajo mejor.

Agentes de IA y otras tecnologías disponibles:
Diferenciar qué es y qué no es un agente de IA no es tarea fácil. Andrew Ng nos dice que hay una zona gris muy grande y sugiere no ser dogmáticos, para poder incluir más innovaciones en este nuevo espacio. Un reto más importante y común, es saber discernir cuándo se necesita realmente un agente de IA y cuándo puede ser suficiente una tecnología más simple. En mi empresa, tenemos el principio de "necesidades primero, herramientas después" y siempre se lo recomendamos a nuestros clientes. Las empresas deben partir por tener las necesidades del negocio y de sus usuarios claramente definidas y priorizadas. Luego, conviene revisar si las tecnologías que ya tienen a su disposición son suficientes para cubrir esas necesidades, pues dentro de las suites de Microsoft y Google hay muchas herramientas subutilizadas y dentro de CRM como Salesforce hay muchas funcionalidades sin explorar, de hecho algunas llamadas agentes de IA.

> **"Las empresas deben partir por tener las necesidades del negocio y de sus usuarios claramente definidas y priorizadas".**

Esperar un poco podría tener sus ventajas. Todas las empresas deben estar activas en ser más eficientes con tecnología, pero esto no significa necesariamente crear agentes de IA ahora. Las tecnologías emergentes suelen reducirse en precio con el tiempo, con una mayor oferta en el mercado y opciones más simples y seguras de usar y esto va a suceder con los agentes de IA. De hecho, Mark Zuckerberg ha dicho que en un futuro próximo será muy sencillo para cualquier negocio, pequeño o grande, apoyarse en agentes de IA para incrementar sus ventas y Asana ya anunció que cualquier persona sin conocimientos técnicos podrá construir agentes de IA en su plataforma. Esta es la tendencia, democratizar la tecnología y estoy segura que cada vez será más sencillo construir agentes complejos en Vertex AI de Google y Copilot Studio de Microsoft.

The Economist

* Incluye contenido de The Economist

Canadá y México se preparan

Sus gobiernos están adoptando enfoques distintos ante la guerra comercial de Donald Trump.



AFP

Claudia Sheinbaum, adoptó una actitud más dura. En conferencia, leyó en voz alta una carta dirigida a Trump en la que le advierte que México responderá aplicando aranceles. Luego parecieron haber alcanzado un tono conciliatorio.

¿Cómo enfrentarse a un país aliado, vecino y socio comercial que promete abofetear con aranceles? Esa es la pregunta que están encarando Canadá y México desde el 25 de noviembre, cuando Donald Trump se comprometió –por primera vez como presidente electo de Estados Unidos– a imponer, el mismo día de su investidura, un arancel de 25% a las importaciones provenientes de ambos países.

Dijo que los aranceles estarán vigentes hasta que dejen de ingresar a Estados Unidos, a través de las fronteras, el fentanilo –un poderoso opioide sintético– y migrantes irregulares. Si llega a cumplir su palabra, ocasionará enorme perjuicio económico y destruirá el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC en castellano y USMCA en inglés), el acuerdo de libre comercio del que los tres países forman parte.

Los líderes de Canadá y México reaccionaron rápidamente, pero de modo distinto. El primer ministro canadiense, Justin Trudeau, se apresuró a llamar por teléfono a Trump para conversar acerca de las "intensas y efectivas conexiones" entre sus países. Y la viceprimera ministra canadiense, Chrystia Freeland, publicó una declaración sobre la importancia de la seguridad fronteriza.

En cambio, la presidenta de México, Claudia Sheinbaum, adoptó una actitud más dura. En su conferencia de prensa diaria, leyó en voz alta una carta dirigida a Trump en la que le advierte que México responderá aplicando aranceles a las importaciones desde Estados Unidos. Señaló que tal medida afectaría a compañías como General Motors, que fabrica autos en México que son exportados al mercado estadounidense.

Sheinbaum agregó que su país ya ha reducido el flujo de migrantes que se dirigen a la frontera y que se está trabajando para combatir el contrabando de fentanilo (cuyos consumidores, puntualizó, están en Estados Unidos). También indicó que México padece del tráfico hacia el sur de armas estadounidenses, que terminan en manos de miembros de bandas criminales, y que Estados Unidos hace poco para frenarlo.

Este enfoque, más agresivo que el canadiense, sería una señal de que hay exasperación en la capital mexicana. Funcionarios gubernamentales tenían la esperanza de que iba a prevalecer el pensamiento racional y que Trump evitaría tales acciones destructivas. Muchos son reacios a aceptar sumisamente sus presiones. Uno de ellos precisa que es "demencial" aplicar aranceles a sus socios comerciales más cercanos. Es que es frustrante la idea de que México tenga que adaptar su postura a algo que no tiene sentido.

> "Alrededor del 83% de las exportaciones mexicanas de bienes y el 77% de las canadienses se destinan a Estados Unidos".

Sin embargo, es lo que funcionarios mexicanos y canadienses están conscientes que deben hacer. Una guerra comercial hará mucho más daño a sus países que a Estados Unidos. Alrededor del 83% de las exportaciones mexicanas de bienes y el 77% de las canadienses se destina a Estados Unidos. Otro funcionario mexicano dice que la amenaza de la presidenta marca el inicio de una "negociación seria".

En efecto, el 27 de noviembre en una conferencia telefónica, Trump y Sheinbaum parecieron haber alcanzado un tono conciliatorio. Ambos estuvieron de acuerdo en que el movimiento de migrantes a través de México hacia la frontera será contrarrestado. Trump calificó la conversación de "maravillosa".

Funcionarios mexicanos han esgrimido dos argumentos en un intento por evitar que Trump imponga aranceles. El primero es que Estados Unidos necesita a México si busca desacoplarse de China, al tiempo que continúe siendo la máxima potencia económica global. El segundo es un ofrecimiento para deshacer cualquier integración china en las cadenas de suministro en México que ya esté operativa, vía la sustitución de importaciones.

Se trata de ideas razonables, aunque es probable que Trump desee que se implementen medidas más tangibles e inmediatas: que se despliegue un gran número de soldados mexicanos con el objetivo de detener los flujos de migrantes y fentanilo.

Por su parte, funcionarios canadienses están furiosos porque su país ha sido puesto en el mismo saco que México. Marc Miller, ministro de Inmigración, Refugiados y Ciudadanía de Canadá, puntualiza que el número de migrantes que cruza ilegalmente de su país hacia Estados Unidos, en un año, equivale al número que cruza la frontera mexicana "en un fin de semana significativo".

A principios de noviembre, políticos canadienses intentaron inocularse de la agresión de Trump expresando críticas contra México. Doug Ford, el populista primer ministro de Ontario, hizo un llamado para que México sea expulsado del USMCA. En tanto, Freeland señaló que compartía las preocupaciones de Estados Unidos acerca de si México se encuentra "alineado" con dichos países respecto del comercio con China.

Pero el enfoque canadiense de librarse de responsabilidades, echando toda la culpa a México, no funcionó. Los funcionarios gubernamentales de ambos países deben estar conscientes de que tienen que trabajar arduamente, probablemente codo a codo, si quieren ponerle un alto a los nocivos planes de Trump.

Traducido para Gestión por Antonio Yonz Martínez

FINANZAS

HITO

Se viene la primera entidad financiera 100% digital regulada por SBS

Fintech obtiene autorización de organización de la SBS para operar como Empresa de Crédito sin obligación de tener presencia física. Es un gran paso para ampliar la oferta crediticia en mejores condiciones, según expertos.

ZULEMA RAMIREZ HUANCAYO
zulema.ramirez@diariogestion.com.pe

Las entidades financieras digitales, al irrumpir en el mercado, suelen hacerlo inicialmente sin estar sujetas a la regulación ni supervisión directa.

A medida que consolidan sus operaciones, buscan obtener una licencia regulatoria a fin de diversificar su oferta de productos, mejorar su competitividad y aumentar la confianza tanto de los usuarios como de la superintendencia, indica el Banco Central de Reserva (BCR).

"En este contexto, recientemente una fintech uruguaya ha recibido autorización de organización como empresa de crédito, por lo que podría convertirse en la primera entidad regulada 100% digital del sistema financiero peruano", mencionó el emisor monetario.

Precisó que esta empresa ha operado en el país desde hace algunos años como una entidad de préstamos no regulada, inscrita en el registro de casas de cambio, préstamo y empeño de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).

Buena señal

El ingreso de esta fintech –Prex– al sistema regulado es una buena señal para el mercado, pues significa que el regulador ha encontrado el estándar que requiere para que una compañía de fondeo del tipo startup opere bajo supervisión, enfatizó Álvaro Castro, socio de Damma Asesores Jurídicos.

"Lo que no quiere la SBS es que una entidad obtenga licencia y cierre al poco tiempo. Pero parece que al fin una empresa lo ha dejado tranquilo, ha logrado corroborar su respaldo económico y abrirá las puertas para el ingreso de más competidores", sostuvo.

Según el especialista, hasta hace unos años el estudio para otorgar licencias era igual de exigente para un banco y para una empresa de crédito; sin embargo, luego se flexibilizó.

En el 2022, la SBS introdujo el cambio de denominación de "Edpyme" a "Empresa de Crédito" (entidad que no capta depósitos del público) y, a su vez, simplificó el proceso de licenciamiento, supervisión y salida de estas entidades.

Con las modificaciones regulatorias introducidas, el ingreso de entidades 100% digitales al sistema financiero peruano puede darse a través de la solicitud de autorización para operar como empresa de crédito, al menos en una primera etapa.

Daniel Chicoma, docente de la Universidad ESAN, calificó la próxima regulación de la primera entidad 100% digital como un gran paso para ampliar la oferta crediticia en mejores condiciones.



ISTOCK

Competencia. Crecerá en el sistema financiero con surgimiento de entidades 100% digitales.

Mejores tasas

No tener la obligación de presencia física le permite a este tipo de empresas reducir sus costos de operación, lo que se traduce en menores tasas de interés para los préstamos y más elevadas para los productos de ahorro, si más adelante decide extender su oferta bajo otra denominación, comentó.

De acuerdo con el BCR, una empresa de crédito, además de estar autorizada para otorgar créditos, puede solicitar autorización para ampliación de operaciones y, eventualmente, solicitar su conversión a otro tipo de empresa del sistema financiero de mayor complejidad.

"Esto permitiría que una fintech que decida ingresar al sistema financiero como entidad supervisada (por la SBS) pueda realizar todas las operaciones que tenga previsto, según su plan de negocios y el crecimiento de sus operaciones", detalló.

El marco normativo peruano ofrece una vía más eficiente, en comparación con otras economías de la región, para que una entidad financiera digital decida ingresar al sistema financiero regulado, refiere la autoridad monetaria.



Más info en gestion.pe

LA CIFRA

736

Millones de transacciones digitales y con tarjetas se hacen al mes, en promedio, reportó el BCR en junio.

MEJOR ALTERNATIVA QUE TOPES A TASAS

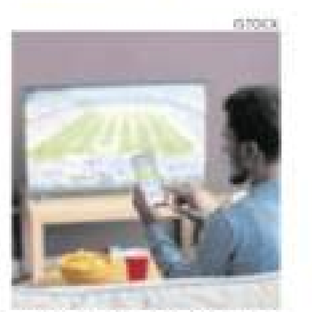
Ingreso de más jugadores

Para Álvaro Castro, de Damma Asesores Jurídicos, esta autorización es un impulso hacia una mayor competencia. "Si queremos que haya mejores costos de financiamientos no debemos poner topes (a las tasas), sino fomentar el ingreso de más jugadores que obliguen a la banca y demás microfinancieras a profundizar la digitalización de procesos", manifestó.

El abogado prevé que el nuevo escenario podría desplazar a entidades financieras que llevan tiempo en el mercado, pero que mantienen políticas tradicionales de funcionamiento.

"Si la entidad 100% digital resulta ser más competitiva, los clientes migrarán a esta alternativa, porque estará supervisada y le brinda confianza. Las que no le sigan el paso, lamentablemente se irán quedando en el camino", expresó.

GANANCIAS



ISTOCK

Conexión. Se trabaja con bancos para abono al instante.

Pago de apuestas online será inmediato

Uno de los desafíos que afronta hoy el mercado del gambling o juegos de azar en línea es la ejecución del pago en tiempo real.

"La empresa que distribuye los pagos puede dar la orden de envío en el momento, pero al usuario no necesariamente le aparece la ganancia disponible en la cuenta bancaria al instante", señaló Francisco Rodríguez, CoCEO de Do Payment.

Por ello, anunció que la firma trabaja con algunos bancos en Perú a fin de conectar sus sistemas y que los usuarios puedan ver su dinero –generado por las apuestas– de inmediato.

Se logró integrar la interfaz de programación de aplicaciones (API) con el BCP para poder hacer los pagos al instante, e Interbank ya está desarrollando sus API para hacer la conexión, indicó.

Además, hay acercamientos con otras entidades como BBVA y Scotiabank para poder cubrir los cuatro bancos más grandes, a través de los que se procesan las operaciones en el país, refirió.

BOLSA DE VALORES

Movimiento de acciones al contado en Rueda de Bolsa al: Lunes, 2 de diciembre del 2024

		COTIZACIÓN Anterior (S/.)	Máxima (S/.)	Mínima (S/.)	Cierre (S/.)	Variación resp. al cierre ant. (%)	Montos negociados (mlls. S/.)	(%) de partic.	Número acciones negociadas	Número de operaciones	Frecuencia de negociac.	Capitalización bursátil (mlls. US$)	1/ Dividendos Yield (%)	2/ PER (veces)	3/ Precio/ valor cont.	4/ Utilidad neta consolidados (mlls. US$)	Rentabilidad de la acción 5/ Última semana	En el mes	En el trim.	En el año
BANCOS Y FINANCIERAS																				
Banco Continental	C1	1.430	1.480	1.430	1.45	1.40	0.16	0.67	109889	41.0	99.13	3448.54	7.25	7.72	1.06	458.61	1.40	1.40	7.41	7.57
Banco de Credito	C1	4.000	4.100	3.980	4.10	2.50	0.09	0.38	2265	54.0	92.17	14221.93	7.54	11.60	2.34	1340.29	7.33	2.50	22.02	60.49
DIVERSAS																				
Ferreycorp	C1	2.990	3.010	2.990	3.01	0.67	0.17	0.70	55638	43.0	100.00	761.40	5.67	6.57	1.03	143.29	0.33	0.67	4.51	29.13
Inv. Portuarias Chancay	AC1	2.910	2.850	2.850	2.85	-2.06	0.04	0.15	12513	52.0	42.17	-	-	-	-	-	-1.72	-2.06	3.64	-
Inv. Portuarias Chancay	BC1	0.291	0.292	0.290	0.29	-0.34	0.26	1.10	904538	77.0	58.96	-	-	-	-	-	-3.97	-0.34	-4.92	-
BBVA Sociedad Titulizadora	-	4.900	4.900	4.900	4.90	0.00	0.00	0.01	500	2.0	23.04	-	4.49	-	-	0.07	-	-	-3.73	-20.58
AGRARIAS																				
Agroindustrial Pomalca	C1	0.225	0.228	0.228	0.23	1.33	0.01	0.04	44294	2.0	53.48	19.21	-	3.06	0.11	6.33	-0.87	1.33	3.64	14.00
Cartavio	C1	45.000	45.000	45.000	45.00	0.00	0.01	0.04	233	6.0	45.22	248.77	21.60	-	-	23.91	-	-	-0.65	18.27
Casa Grande	C1	11.600	11.820	11.600	11.82	1.90	0.12	0.50	10278	33.0	92.17	266.22	12.45	10.20	1.01	30.85	5.54	1.90	6.22	48.48
INDUSTRIALES COMUNES																				
Unacem Corp	C1	1.590	1.600	1.590	1.60	0.63	0.07	0.29	43238	21.0	93.48	761.50	1.25	7.84	0.49	101.49	1.27	0.63	4.58	6.55
Cementos Pacasmayo	C1	4.370	4.400	4.370	4.39	0.46	0.27	1.13	61479	30.0	88.26	503.62	-	11.14	1.47	49.87	-0.23	0.46	-0.23	16.14
Siderúrgica del Perú	C1	1.680	1.730	1.690	1.73	2.98	0.07	0.29	40713	24.0	69.57	323.80	-	6.66	1.04	49.13	7.45	2.98	19.31	57.27
MINERAS COMUNES																				
Nexa Resources Perú	C1	1.570	1.600	1.600	1.60	1.91	0.05	0.21	30966	17.0	50.43	542.43	1.01	10.44	0.72	74.46	1.91	1.91	-1.23	17.33
Minera Poderosa	C1	8.000	8.000	8.000	8.00	0.00	0.03	0.14	4034	10.0	40.87	1283.42	7.45	14.51	2.92	101.96	-4.19	-	-3.03	17.08
Volcan	BC1	0.220	0.220	0.218	0.22	-0.91	0.26	1.10	1182328	44.0	99.13	226.15	-	-	0.67	44.58	-3.11	-0.91	13.54	-30.13
SERVICIOS PÚBLICOS																				
Engie Energía Perú	C1	4.180	4.100	4.100	4.10	-1.91	0.02	0.08	4670	5.0	58.26	659.26	2.23	-	0.53	45.20	-2.38	-1.91	2.50	-9.93
Luz del Sur	C1	15.700	15.900	15.900	15.90	1.27	0.01	0.02	357	1.0	55.65	2070.19	4.62	11.46	1.92	184.86	4.61	1.27	0.57	4.97
INDUSTRIALES DE INVERSIÓN																				
Backus y Johnston	I1	21.100	21.200	21.100	21.20	0.47	0.12	0.52	5822	15.0	80.87	7278.41	0.71	14.37	3.66	540.38	0.95	0.47	2.12	-3.00
Corp. Aceros Arequipa	I1	1.040	1.050	1.050	1.05	0.96	0.01	0.05	12032	8.0	82.17	441.82	1.23	8.75	0.39	47.23	-	0.96	1.94	12.03
El Comercial Vigonta Inv	I1	0.620	0.620	0.620	0.62	0.00	0.12	0.52	200000	2.0	6.09	53.67	7.18	-	0.21	18.06	-	-	-	-22.73
Indeco	I1	5.400	5.100	5.100	5.10	-5.56	0.01	0.05	2500	2.0	3.48	203.00	-	19.27	2.48	17.31	-	-	2.00	37.84
MINERAS DE INVERSION																				
Nexa Resources Perú	I1	1.110	1.100	1.100	1.10	-0.90	0.04	0.17	36362	5.0	19.13	542.43	1.47	7.18	0.50	74.46	-8.33	-0.90	4.76	-5.48
Minsur	I1	4.520	4.520	4.500	4.52	0.00	0.07	0.31	16201	22.0	91.74	3484.28	6.86	19.38	1.86	232.61	-5.83	-	-2.80	21.05
Southern Peru CC SP	I1	125.000	125.000	125.000	125.00	0.00	0.12	0.48	924	6.0	25.22	16188.78	3.54	13.46	2.45	1202.63	4.17	-	13.63	54.95
EMPRESAS DEL EXTERIOR (EN US$)																				
Apple	Com	236.050	240.250	239.700	239.70	1.55	0.06	0.24	234	4.0	86.96	-	-	-	-	93736.00	4.13	1.55	3.32	25.17
Ark Innovation	-	58.000	59.250	59.250	59.25	2.16	0.01	0.06	250	1.0	9.13	-	-	-	-	-	-	2.16	26.06	13.88
Citigroup Inc	Com	69.710	71.300	71.030	71.30	2.28	0.02	0.08	255	2.0	40.00	-	-	-	-	7987.00	2.92	2.28	14.26	38.31
Credicorp	C1	187.970	192.050	190.720	192.00	2.14	0.11	0.46	568	6.0	97.83	18121.40	6.45	13.54	2.03	1338.70	-0.38	2.14	6.08	38.08
Meta Platforms, Inc	Com A	569.500	587.000	586.000	587.00	3.07	0.15	0.63	256	3.0	79.13	-	-	-	-	55539.00	3.64	3.07	3.43	63.06
Hudbay Minerals Inc.	Com	8.830	8.750	8.750	8.75	-0.91	0.02	0.08	2166	5.0	81.30	-	-	-	-	86.25	-3.63	-0.91	-5.61	58.80
Inretail Perú Corp.	C1	31.050	31.000	30.600	30.80	-0.81	0.36	1.51	11693	12.0	95.65	3993.32	-	13.45	2.23	237.36	-1.28	-0.81	2.50	-15.29
Intercorp Financial Serv.	C1	27.510	28.140	27.950	28.14	2.29	0.01	0.06	474	7.0	96.09	3248.70	3.55	13.65	1.22	237.99	0.50	2.29	7.40	33.87
NVIDIA Corporation	Com	139.000	139.700	138.500	139.70	0.50	0.67	2.80	4815	18.0	91.30	-	-	-	-	63074.00	2.11	0.50	16.51	-71.51
Diamonds Trust DIA	-	451.320	449.540	449.540	449.54	-0.39	0.05	0.21	111	1.0	7.39	-	-	-	-	-	0.68	-0.39	-	28.92
Dj Euro Stoxx 50 FEZ	-	47.880	48.750	48.750	48.75	1.82	0.01	0.06	305	1.0	6.52	-	-	-	-	-	-	1.82	-5.54	1.86
Ish Msci Brazil Index	-	25.700	25.340	25.340	25.34	-1.40	0.01	0.05	500	1.0	10.43	-	-	-	-	-	-	-1.40	-17.99	-27.81
Ish Silver Trust SLV	-	27.430	27.720	27.660	27.66	0.84	0.01	0.05	394	2.0	8.26	-	-	-	-	-	-	0.84	-2.09	26.59
Ish Russell 2000 Index	-	242.100	242.310	242.310	242.31	0.09	0.02	0.10	95	1.0	20.00	-	-	-	-	-	-0.71	0.09	8.42	18.78
Ish MSCI EAFE Index EFA	-	78.200	78.810	78.810	78.81	0.78	0.02	0.09	260	1.0	11.74	-	-	-	-	-	1.10	0.78	-6.38	6.77
Ish Iboxx High Yield Corp	-	79.020	79.540	79.540	79.54	0.66	0.02	0.07	198	1.0	8.70	-	-	-	-	-	-	0.66	-0.45	4.45
Ish MSCI All Coun World	-	123.000	121.980	121.980	121.98	-0.83	0.02	0.09	180	1.0	7.39	-	-	-	-	-	-0.83	-0.83	2.55	19.59
Ish Barclays Year Treasury	-	82.150	82.200	82.200	82.20	0.06	0.05	0.22	630	1.0	4.78	-	-	-	-	-	0.06	0.06	0.50	1.18
SPDR Gold Shares GLD	-	243.700	244.600	244.600	244.60	0.37	0.02	0.09	90	1.0	40.87	-	-	-	-	-	-2.16	0.37	0.66	28.33
Standard & Poors DR Trust	-	603.300	604.900	603.250	604.90	0.27	0.28	1.17	461	27.0	94.78	-	-	-	-	-	1.22	0.27	6.02	27.52
Netflix Inc NFLX	Com	887.000	898.530	898.000	898.00	1.24	0.04	0.18	49	2.0	22.17	-	-	-	-	7780.86	1.24	1.24	27.56	83.45
Southern Copper Corp	Com	100.900	100.000	99.150	100.00	-0.89	0.02	0.09	216	4.0	82.61	-	0.80	-	-	3027.90	-1.42	-0.89	-14.67	18.14
Tesla, Inc	Com	343.500	358.000	353.500	358.00	4.22	0.10	0.42	282	7.0	92.61	-	-	-	-	12702.00	5.29	4.22	37.48	44.76
Barrick Gold Corp ABX	Com	17.610	17.610	17.210	17.21	-2.27	0.02	0.08	1095	6.0	33.48	-	-	-	-	-	-5.75	-2.27	-17.06	-5.96
VanEck El Dorado Perú	-	12.040	12.190	12.190	12.19	1.25	0.00	0.01	147	4.0	90.87	-	-	-	-	-	-1.61	1.25	-3.41	12.14
IshShort Oben Corp Bond	-	5.890	5.920	5.920	5.92	0.51	0.30	1.24	50000	1.0	9.13	-	-	-	-	-	-	0.51	0.17	4.23
JUNIORS (EN US$)																				
Adobe Inc	Com	517.600	516.700	516.700	516.70	-0.17	0.03	0.13	61	1.0	32.17	-	-	-	-	5360.00	-0.17	-0.17	0.37	-13.74
VALORES EMITIDOS EN DÓLARES																				
Soc Minera Cerro Verde	C1	40.800	40.800	40.600	40.60	-0.49	0.16	0.67	3918	17.0	98.70	14212.27	3.17	15.48	2.04	917.94	-3.10	-0.49	1.75	15.11
ADR (EN US$)																				
Amazon Com Inc	Com	206.000	212.990	209.000	210.60	2.23	0.49	2.05	2312	12.0	90.43	-	-	-	-	49868.00	4.46	2.23	13.29	39.19
Freeport-Mcmoran FCX	Com	43.880	43.000	43.000	43.00	-2.01	0.00	0.01	80	1.0	24.78	-	-	-	-	2003.00	-2.01	-2.01	-16.75	-
Intel Corp	Com	23.880	24.800	24.800	24.80	3.85	0.00	0.01	120	1.0	51.30	-	-	-	-	-15960.00	7.45	3.85	6.53	-49.70
Microsoft Corporation	Com	427.000	431.000	430.600	431.00	0.94	0.08	0.33	184	5.0	76.52	-	-	-	-	90512.00	3.86	0.94	0.90	15.16
Minas Buenaventura	C1	12.100	12.070	11.920	12.00	-0.83	0.11	0.47	9290	25.0	98.26	-	0.61	-	0.98	365.42	-0.83	-0.83	-12.85	-20.58
Pfizer Inc PFE	Com	25.800	25.850	25.850	25.85	0.19	0.01	0.05	462	2.0	39.13	-	-	-	-	4252.00	3.90	0.19	-10.09	-11.02
Telefonica	Com	4.400	4.460	4.440	4.44	0.91	0.01	0.02	1130	3.0	71.30	-	7.32	-	-	-	0.91	0.91	-5.53	17.75
Alphabet Inc GOOGL	Com A	167.830	171.000	171.000	171.00	1.90	0.00	0.02	26	6.0	84.78	-	-	-	-	94269.00	3.01	1.90	3.64	22.84
Micron Technology, Inc	Com	100.960	99.400	99.400	99.40	-1.55	0.10	0.42	1000.00	1.0	39.57	-	-	-	-	778.00	-4.88	-1.55	-3.50	16.69
TOTALES							23.83	100.00%	3068291	871.0										

Fuente: Economática

1/ Porcentaje que una empresa paga a sus accionistas en concepto de dividendos. 2/ Evalúa la subvaluación o sobrevaluación de las acciones de una empresa. Significa que cada acción ordinaria se vende a "x" veces el monto de ganancias anuales generadas. 3/ Relaciona el precio de la acción de la empresa con su valor de libros, es decir, con el valor teórico de la acción. 4/ Utilidad neta consolidados anualizada respecto de los últimos cuatro trimestres disponibles. 5/ Ajustado a la entrega de dividendos tanto en efectivo como en acciones liberadas.



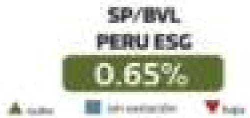
CB CAPITALIZACIÓN BURSÁTIL US$ 193,569 millones



SP/BVL PERU GEN 0.66%

SP/BVL LIMA 25 0.42%





sube ■ sin variación





MUNDO

AFIRMÓ GOBERNADOR DE LA FED

Inflación en Estados Unidos sigue rumbo a la meta pese a obstáculos

A pesar de la incertidumbre a corto plazo sobre la inflación, los datos siguen apuntando a otro recorte de las tasas como la mejor línea de actuación este mes.

(AFP) Estados Unidos sigue avanzando rumbo a su meta de largo plazo de una inflación del 2% pese a los “baches” recientes del camino, dijo ayer un alto funcionario de la Reserva Federal.

EL DATO

Objetivo. En un ensayo publicado ayer, el presidente de la Fed de Atlanta, Raphael Bostic, dijo que la institución está en el camino correcto.

En un intento de reducir la inflación provocada por la recuperación pospandemia, el banco central estadounidense inició un ciclo de alza de las tasas de interés hasta alcanzar un máximo en dos décadas, antes de empezar a flexibilizarlas en los últimos meses.



Economía saludable

En el papel, la economía estadounidense ahora luce bastante saludable, con un crecimiento sólido, una tasa de desempleo relativamente cerca de mínimos históricos y una inflación del 2.3% en octubre, según el índice más seguido por la Fed.



BLOOMBERG

Resultado. Indicador fue de 2.3% en octubre.

Pero por más cerca que haya llegado a la meta del 2%, todavía no la ha alcanzado y de hecho repuntó ligeramente en octubre, por varios factores, como el costo de la vivienda y el alojamiento.

A pesar de la incertidumbre a corto plazo sobre la inflación, los datos siguen apuntando a otro recorte de las tasas como la mejor línea de actuación este mes, dijo el gobernador de la Fed, Christopher Waller, en una conferencia en Washington.

“En la actualidad, me inclino a favor de un recorte de las tasas de interés en nuestra reunión de diciembre”, indicó, al tiempo que señaló que mucha gente todavía espera que la inflación caiga hasta el objetivo del 2% de la Fed a mediano plazo.

BREVES

BRASIL

Lula ignora a sus asesores y provoca desplome bursátil

(Bloomberg) Los peligros eran evidentes. Los principales asesores económicos del presidente Luiz Inácio Lula da Silva se los habían señalado una y otra vez: cualquier intento de suavizar el plan de austeridad fiscal que se estaba elaborando provocaría un desplome –otro desplome– de los mercados financieros brasileños.

Sin embargo, Lula decidió que no le importaba y pidió a sus colaboradores que incluyeran una serie de medidas de reducción de impuestos para los pobres en el paquete presentado a finales de la semana pasada, con lo que se atenuaría el ahorro tan necesario que generaría el plan. Los mercados, como se había anunciado, se desplomaron de inmediato, borrando un 2.4% de una bolsa que ya llevaba meses cayendo y enviando la moneda a un mínimo histórico frente al dólar.

“El Gobierno no está dispuesto a afrontar el costo político necesario para mejorar las perspectivas de las cuentas públicas”, afirmó Milena Landgraf, socia de Jubarte Capital en São Paulo. “Ha perdido la oportunidad de cambiar las expectativas”.



AFP

Lula ya no parece dispuesto a hacer sacrificios cruciales para mantener a los inversionistas de su lado.

INDUSTRIA AUTOMOTRIZ



GETTY

La fabricante de automóviles eléctricos chinos BYD (Build Your Dreams), líder en el sector, planea comenzar a producir vehículos en Brasil a partir de marzo del 2025, según informó ayer el Gobierno brasileño en una nota.

DEFENSA

EE.UU. autoriza un nuevo paquete de ayuda a Ucrania

(EFE) Estados Unidos anunció un nuevo paquete de ayuda militar a Ucrania, valorado en 725 millones de dólares, que entre otros elementos incluye minas antipersona o municiones para los Sistemas de Cohetes de Artillería de Alta Movilidad.

El secretario de Estado, Antony Blinken, subrayó en un comunicado que EE.UU. y más de 50 países siguen unidos a la hora de garantizar que Kiev tiene las capacidades que necesita para defenderse de la “agresión rusa”.

POLÍTICA

HIJO DE LA PRESIDENTA

Canciller niega nepotismo en caso de David Gómez Boluarte

Elmer Schialer afirmó que Gómez cumple con los requisitos legales para desempeñar el cargo.

El canciller Elmer Schialer afirmó que la designación de David Gómez Boluarte, hijo de la presidenta, Dina Boluarte, como tercer secretario del Servicio Diplomático en la representación permanente del Perú ante la ONU en Nueva York, no está vinculada a influencias políticas ni a nepotismo.

En declaraciones a la prensa, el ministro de Relaciones Exteriores destacó que la selección fue llevada a cabo por la Comisión de Personal del sector, fundamentándose en dos criterios clave.

Refutó

Schialer refutó las acusaciones de nepotismo señalando que las decisiones de la comisión se toman de manera independiente y no están sujetas a influencias, destacando la tradición institucional de la Cancillería y su trayectoria de 200 años.

Aseveró que el hijo mayor de la presidenta es un diplomático de carrera que cuenta con la formación adecuada y cumple con los requisitos legales para ocupar el cargo.

JOEL ALONZO



Ministro de Relaciones Exteriores.

Más info en gestion.pe

CONTRA VLADIMIR CERRÓN

PJ impuso 18 meses de prisión preventiva

El Séptimo Juzgado de Investigación Preparatoria Nacional impuso 18 meses de prisión preventiva contra el exgobernador regional Vladimir Cerrón Rojas, en el marco del caso Antalsis.

Jorge Chávez Tamariz fue el juez que dictaminó esta medida tras aceptar el pedido realizado por la Fiscalía para que se le revocara el mandato de comparecencia con restricciones que tenía el exgobernador regional con el objetivo de que se le imponga prisión preventiva en este proceso penal, que se le sigue por los supuestos delitos de colusión agravada, asociación ilícita y cohecho pasivo propio en agravio del Estado.

Caso Antalsis

El Ministerio Público sigue investigando a Vladimir Cerrón bajo la presunción de que forma parte de la organización criminal liderada por Martín Belaunde Lossio. Ambos personajes en mención habrían defraudado al Estado en más de S/ 26 millones. La defraudación se habría realizado a través de presuntas contrataciones irregulares para obras públicas que se ejecutaron cuando Cerrón se desempeñaba como gobernador regional, entre el 2011 y el 2014.

BAJO LA LUPA



CARLOS ANDERSON
Congresista de la República

Los reguladores en el purgatorio

Contra lo que algunos piensan, la pérdida de autonomía de los organismos reguladores genera inseguridad jurídica y aleja la inversión extranjera.



Recientemente, los organismos reguladores han comenzado a, por lo menos, intentar hacer sentir su presencia con el consiguiente "malestar" de los regulados.

Comencemos con algunas verdades de Perogrullo: uno, un buen regulador en materia económica debe ser siempre percibido como un ente incómodo vis-a-vis los regulados, sean estos personas naturales o jurídicas. Dos, las entidades reguladoras deben tener garantizada en grado máximo su autonomía, con el fin de evitar que sean sometidas a influencias indebidas, en particular, si estas provienen del ámbito de la política. Tres, los entes reguladores deben regirse por el más estricto sentido de meritocracia, procurando atraer –y retener– a los mejores. Y, cuatro, está más que probado que la autorregulación en materia económica ha sido –en todo tiempo y en todo lugar– un reverendo fracaso.

Esas son verdades de Perogrullo que en el Perú rara vez han encontrado una correcta correspondencia en el mundo real. Habiendo trabajado durante años en la City (el distrito financiero) de Londres y Wall Street en Nueva York –jurisdicciones donde el FSA o la SEC pueden causar insomnio o crisis de pánico a sus regulados–, de retorno al Perú, hace ya 15 años, siempre me llamó la atención el cariño y hasta admiración con que ciertos "regulados" se referían a sus reguladores, comenzando por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) –incluida su dirección supervisora de las empresas de AFPs–, la Comisión Nacional de Valores (CNV) o el Indecopi, aunque el comentario se extiende a todos los sectores.

Me parecía –y me sigue pareciendo– anti natural y hasta sospechoso esta relación tan libre de conflictos entre reguladores y regulados. Pero, un día, dictando una clase sobre mercados financieros, "me cayó el veinte", como dicen nuestros amigos mexicanos, y entendí el por qué en el Perú nadie habla de "insider trading" (práctica inmoral e ilegal por la cual algunos se benefician de información privilegiada), de "valoraciones" (de acciones o empresas) engañosas, alejadas de los principios internacionales de valoración, realizadas por un grupo reducido de empresas dizque "valoradoras" o por qué se permiten "fusiones" (en realidad meras adquisiciones de empresas por absorción) que crean monopolios o casi monopolios anti naturales como es el caso de la electricidad, o las farmacias.

La explicación viene dada por la tradicional debilidad intrínseca de los reguladores y su papel casi marginal desde una perspectiva de institucionalidad. De allí que nadie se escandalice –por ejemplo– de saber que un regulador como Ositrán, el Organismo Supervisor de la Inversión en Infraestructura de Transporte de Uso Público, no cuente desde 2017 con un Consejo Directivo funcional, en un país con una brecha enorme de infraestructura que abre la puerta a inversiones multimillonarias que, sin el ojo avizor del regulador, puede significar cientos de millones de soles perdidos por obra y gracia de la corrupción.

Más recientemente, los organismos reguladores han comenzado a, por lo menos, intentar hacer sentir su presencia con el consiguiente "malestar" de los regulados. Ejemplos son el régimen tarifario del agua y saneamiento, la fiscalización estatal en el megapuerto de Chancay o la irresponsable venta callejera de líneas telefónicas ("chips"). A Sunass su posición técnica casi le cuesta la vida. Una exministra lanzó desde su asiento en el poder una campaña para quitarle rectoría sobre la determinación de las tarifas, y tras bambalinas, era una de las animadoras de la peregrina idea de "fusionar" a los cuatro reguladores en un solo ente –supuestamente– súper regulador, idea que por suerte no prosperó.

Y, es posible que, al ahora expresidente del Osiptel, Rafael Muente, sus críticas a la venta informal de chips le hayan jugado en contra en su choque de trenes con la PCM –en la persona primero de Alberto Otárola y ahora de su inefable imitador, Gustavo Adrianzén–. Aunque este caso reviste elementos particulares que seguramente habrán de dilucidarse en los tribunales, lo realmente preocupante por cuanto constituye un peligroso precedente de clara injerencia política es el mecanismo usado: el DS No 116-2024-PCM, diseñado de manera expresa para apartar del cargo al Sr. Muente y nombrar a dedo a su reemplazo, vulnerando la Ley Orgánica del Poder Ejecutivo (LOPE) que señala que los miembros del consejo directivo de los organismos reguladores son designados por concurso público.

> "Sin dudas, lo sucedido con el ahora expresidente del Osiptel puede suceder con los jefes de los demás entes reguladores, en abierta contra posición a las recomendaciones de la OCDE".

Sin dudas, lo sucedido con el ahora expresidente del Osiptel puede suceder con los jefes de los demás entes reguladores, en abierta contra posición a las recomendaciones de la OCDE, la cual más bien aboga por que los países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico cuenten con reguladores con dientes afilados para poder asegurar así regímenes económicos de alta competencia.

Contra lo que algunos piensan, la pérdida de autonomía de los organismos reguladores genera inseguridad jurídica y aleja la inversión extranjera. Ciertamente, es necesario que los reguladores sean entes efectivos, manejados con criterios técnicos y no burocráticos o corruptos, conducidos por personas altamente calificadas y de reconocido prestigio. Puede que sean, en efecto, un tanto antipáticos, pero los reguladores, con dientes afilados, garantizan que exista un verdadero mercado de libre competencia.

ESTILOS

BELLEZA



AROMAS Y TENDENCIAS

FOTOS: ISTOCK

Las fragancias que marcan el cambio de temporada



La temporada primavera-verano lleva a cambios no solo de temperatura, sino al uso de fragancias más frescas. Un aspecto a resaltar es el interés de la Generación Z por los perfumes de nicho.

XENIA MARTÍNEZ
xenia.martinez@diariogestion.com.pe



Los días más soleados y temperaturas agradables han llegado. El cambio de estación no solo marca el inicio de la temporada más cálida en la ciudad, sino también un cambio en las preferencias de fragancias que acompañan esta estación. Así, las notas florales, frescas y ligeras se convierten en las favoritas del público, mientras que las tendencias también varían según las generaciones y estilos de vida.

Según Carlos Blancas, gerente de Marketing y Ventas de Beauty Pacific Perú –distribuidor de marcas de perfumes de lujo– para esta estación, los aromas que mejor acompañan el clima incluyen notas florales y aquellos que evocan la frescura marina. Además, un aspecto interesante del mercado de fragancias es la creciente tendencia entre las diferentes generaciones.

"Es sorprendente el interés que la Generación Z ha demostrado por las fragancias, especialmente las de perfumería nicho. Este segmento de la población se ha convertido en un motor de cambio, impulsado por plataformas digitales como TikTok, donde se comparten reseñas y recomendaciones sobre productos", detalló.

Una nota para cada ocasión

Por su parte, Andrea Tejada, jefa de Marketing de Mary Kay Perú, complementa la visión de Blancas al mencionar que los aromas ideales son aquellos que evocan la frescura y la vitalidad de esta época del año.

Por eso, para el trabajo, se recomienda optar por una fragancia discreta y profesional que no invada el ambiente. En contraste, para una fiesta de noche, se sugiere atreverse con fragancias audaces que incluyan ámbar y pachulí, proyectando sofisticación y seguridad.

"Para el día a día, los aromas ligeros y frescos son los favoritos para actividades al aire libre, citas, y descansos. Las notas de fresas, jazmín y bergamota suelen recargar de energía a ambos géneros", detalla.

En tanto, Blancas añade que, para actividades diurnas, como un paseo o un brunch, un aroma fresco y casual es idea unas notas dulces o cítricas, mezcladas con verdes o un fondo amaderado suave, son perfectas para esas salidas de día.





Para el trabajo, se recomienda optar por una fragancia discreta y profesional que no invada el ambiente.

Un cambio en las tendencias

Las tendencias en la elección de fragancias están cambiando. La vocera de Mary Kay Perú explica que, en los últimos años, las tendencias se han direccionado más por personalidades.

"Las fragancias ya no solo son elecciones de olor, sino una forma de expresar la esencia y el estado de ánimo de cada individuo. Por eso, en cuanto a las fragancias masculinas, las notas frutales y amaderadas, como el aceite de romero y geranio, son perfectas para la temporada", apunta.

Estos aromas aportan elegancia y frescura, al tiempo que mantienen la ligereza necesaria para adaptarse a las variaciones de temperatura primaverales. "Es importante que los varones adapten su elección de fragancias a diferentes aspectos de su vida y personalidad. Es importante la conexión entre la fragancia y la identidad personal", concluye.